

# Analyse af dele af lov om omsætning af fast ejendom (ejendomsmæglerloven)

19. november 2013

## Indholdsfortegnelse

<b>1. INDLEDNING.....</b>	<b>6</b>
1.1 BAGGRUND FOR ANALYSEN .....	6
1.1.1 <i>Gældende lovgivning</i> .....	6
1.2 ANALYSENS FOKUSOMRÅDER .....	7
1.2.1 <i>Uregistrerede medhjælpere samt erhvervsudøvelsen som ejendomsmægler</i> .....	7
1.2.2 <i>Ejendomsmæglerens rolle over for køber og sælger</i> .....	8
1.2.3 <i>Ejendomsmæglerens oplysningsforpligtelser</i> .....	8
1.2.4 <i>Ejendomsmæglerens vederlag</i> .....	8
1.2.5 <i>Budrunder og oplysning om tilbud generelt</i> .....	8
1.3 ANALYSENS FORMÅL OG DET VIDERE ARBEJDE .....	8
1.4 UDARBEJDELSE AF ANALYSEN .....	8
1.4.1 <i>Inddragelse af interessenterne</i> .....	9
1.4.2 <i>Erfaringer fra andre lande</i> .....	9
1.4.3 <i>Konsulentbidrag</i> .....	9
1.4.3.1 <i>Brugerundersøgelser (Wilke)</i> .....	9
1.4.3.2 <i>Markedsundersøgelse (Copenhagen Economics)</i> .....	10
1.5 LÆSEVEJLEDNING .....	10
1.5.1 <i>Ejendomsformidler, ejendomsmægler, advokat mv.</i> .....	10
1.5.2 <i>Opdragsgiver, forbruger, køber og sælger</i> .....	10
1.5.3 <i>Ressortmyndigheder gennem tiderne</i> .....	10
1.5.4 <i>Måling af administrative byrder (AMVAB)</i> .....	10
<b>2. UREGISTREREDE MEDHJÆLPERE OG ERHVERVSUDØVELSEN SOM EJENDOMSMÆGLER .....</b>	<b>12</b>
2.1 INDLEDNING.....	12
2.2 BAGGRUND.....	13
2.2.1 <i>De gældende registreringskrav</i> .....	14
2.2.2 <i>Uregistrerede medhjælpere</i> .....	15
2.3 GENERELLE BETRAGTNINGER.....	17
2.3.1 <i>Erfaringer med uregistrerede medhjælpere</i> .....	17
2.3.1.1 <i>Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere</i> .....	18
2.3.1.2 <i>Klagenævnet for Ejendomsformidling</i> .....	18
2.4 ERFARINGER FRA ANDRE LANDE.....	19
2.4.1 <i>Sverige</i> .....	19
2.4.2 <i>Norge</i> .....	21

## ERHVERVSSTYRELSEN

Dahlerups Pakhus  
Langelinie Allé 17  
2100 København Ø

Tlf. 35 29 10 00

Fax 35 46 60 01

CVR-nr 10 15 08 17

E-post [erst@erst.dk](mailto:erst@erst.dk)

[www.erst.dk](http://www.erst.dk)

## ERHVERVS- OG

## VÆKSTMINISTERIET

2.4.3	<i>Finland</i> .....	23
2.4.4	<i>Holland</i> .....	23
2.4.5	<i>Tyskland</i> .....	24
2.4.6	<i>England og Wales</i> .....	24
2.5	VURDERING AF DET LOVREGULEREDE ERHVERV .....	25
2.5.1.1.1	Krav til teoretisk uddannelse .....	25
2.5.1.1.2	Krav til praktisk erfaring.....	25
2.5.2	<i>Ophævelse af det lovregulerede erhverv</i> .....	26
2.6	KONKLUSION .....	27
<b>3.</b>	<b>EJENDOMSMÆGLERENS ROLLE OVER FOR KØBER OG SÆLGER .....</b>	<b>29</b>
3.1	INDLEDNING .....	29
3.2	BAGGRUND.....	29
3.3	EJENDOMSMÆGLERENS ROLLE .....	31
3.4	ANDRE AKTØRER I BOLIGHANDLEN OG DERES ROLLER.....	33
3.4.1	<i>Den juridiske rådgiver (advokaten, ejendomsmægleren, juristen m.fl.)</i> .	33
3.4.2	<i>Den byggetekniske rådgiver (bygningssagkyndige, håndværkere m.fl.)</i>	34
3.4.3	<i>Den økonomiske rådgiver (bankrådgiver m.fl.)</i> .....	35
3.5	EJENDOMSMÆGLERENS ROLLE I ANDRE LANDE .....	35
3.5.1	<i>Sverige</i> .....	35
3.5.2	<i>Norge</i> .....	36
3.6	FORSKELLE OG LIGHEDER MELLEM EJENDOMSMÆGLERENS ROLLE SOM HENHOLDSVIS SÆLGERES MAND OG SOM MELLEMMAND .....	37
3.7	BRUGERUNDERSØGELSER .....	37
3.8	KONKLUSIONER.....	38
<b>4.</b>	<b>EJENDOMSMÆGLERENS OPLYSNINGSFORPLIGTELSE .....</b>	<b>40</b>
4.1	INDLEDNING .....	40
4.1.1	<i>Overordnede betragtninger</i> .....	40
4.1.2	<i>Nødvendige sondringer i forhold til oplysninger og vilkår</i> .....	41
4.2	BAGGRUND.....	42
4.2.1	<i>Formidlingsaftalen</i> .....	42
4.2.2	<i>Salgsopstillingen</i> .....	43
4.2.2.1	Ejerudgifter .....	45
4.2.3	<i>Købsaftalen</i> .....	45
4.2.4	<i>Krav om oplysning om ejendomsmæglerens personlige og økonomiske interesser i handlen</i> .....	46
4.2.5	<i>Krav om oplysning om økonomiske personlige interesser i parternes valg af finansiering, forsikring, mv., oplysning om rabataftaler, provisioner, samarbejdsaftaler mv.</i> .....	49
4.2.5.1	Henvvisninger og formidling af lån .....	50
4.2.6	<i>Krav om oplysning om brutto- og nettoydelse samt oplysning om standardfinansiering</i> .....	51
4.2.7	<i>Krav om oplysning om sælgers indestående lån, der kan overtages</i> .....	52
4.2.8	<i>Krav om oplysning om anvendelsesudgifter</i> .....	53
4.2.9	<i>Krav om oplysning om forurening</i> .....	54
4.3	GENERELLE BETRAGTNINGER.....	55
4.3.1	<i>Klagenævnet for Ejendomsformidling</i> .....	56
4.3.2	<i>Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens analyse om standardkontrakter</i> ..	56

4.4	ERFARINGER FRA ANDRE LANDE .....	58
4.4.1	<i>Oplysning om personlige og økonomiske interesser i handlen</i> .....	58
4.4.1.1	Sverige .....	58
4.4.1.2	Norge .....	58
4.4.2	<i>Oplysning om økonomiske personlige interesser i parternes valg af finansiering, forsikring, mv., oplysning om rabataftaler, provisioner, samarbejdsaftaler mv.</i> .....	58
4.4.2.1	Sverige .....	58
4.4.2.2	Norge .....	59
4.4.3	<i>Oplysning om brutto- og nettoydelse samt standardfinansiering</i> .....	59
4.4.3.1	Sverige .....	59
4.4.3.2	Norge .....	59
4.4.4	<i>Oplysning om sælgers indestående lån, der kan overtages</i> .....	60
4.4.5	<i>Oplysning om anvendelsesudgifter</i> .....	60
4.5	BRUGERUNDERSØGELSER .....	60
4.5.1	<i>Beskrivelse af undersøgelsesmetode</i> .....	60
4.5.2	<i>Oplysning om personlig og økonomisk interesse</i> .....	61
4.5.3	<i>Oplysning om provisioner, rabatter mv.</i> .....	61
4.5.4	<i>Oplysning om brutto- og nettoydelse samt standardfinansiering</i> .....	62
4.5.5	<i>Oplysning om sælgers indestående lån</i> .....	62
4.5.6	<i>Oplysning om sælgers årsforbrug af vand og varme</i> .....	63
4.5.7	<i>Oplysning om forurening på grunden</i> .....	63
4.6	OVERBLIK OG OVERSKUELIGHED I DOKUMENTERNE GENERELT .....	64
4.6.1	<i>Erfaringer fra andre lande</i> .....	66
4.7	KONKLUSIONER .....	66
4.7.1	<i>Overblik og overskuelighed i dokumenterne generelt</i> .....	66
4.7.2	<i>Oplysning om personlige og økonomiske interesser i handlen</i> .....	66
4.7.3	<i>Oplysning om økonomiske personlige interesser i parternes valg af finansiering, forsikring, mv., oplysning om rabataftaler, provisioner, samarbejdsaftaler mv.</i> .....	67
4.7.4	<i>Oplysning om brutto- og nettoydelse samt standardfinansiering</i> .....	67
4.7.5	<i>Oplysning om sælgers indestående lån, der kan overtages</i> .....	68
4.7.6	<i>Oplysning om anvendelsesudgifter</i> .....	68
4.7.7	<i>Oplysning om forurening på grunden</i> .....	69
<b>5.</b>	<b>EJENDOMSMÆGLERENS VEDERLAG .....</b>	<b>70</b>
5.1	INDLEDNING .....	70
5.2	BAGGRUND .....	70
5.2.1	<i>Vederlagsformer</i> .....	71
5.2.1.1	Resultatafhængigt vederlag, jf. lovens § 11 .....	71
5.2.1.2	Vederlag efter regning, jf. lovens § 10 .....	72
5.2.1.3	Kombination af resultatafhængigt vederlag og vederlag efter regning .....	72
5.2.2	<i>Oplysninger om de enkelte ydelser</i> .....	73
5.2.2.1	Specificering af prisen på delydelser .....	73
5.2.2.2	Obligatoriske, accessoriske og tilvalgte ydelser .....	73
5.2.3	<i>Formidlingsaftalens varighed og ophør</i> .....	74
5.2.4	<i>Vederlagsfortabelse</i> .....	75
5.2.5	<i>Markedsføringslovens regler</i> .....	75
5.3	ERFARINGER MED VEDERLAGSREGLERNE .....	77

5.3.1	<i>Konkurrencestyrelsens undersøgelse fra 2007</i> .....	77
5.3.2	<i>Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om ejendomsmægling</i> ...	78
5.3.3	<i>Praksis ved Klagenævnet for Ejendomsformidling</i> .....	79
5.3.4	<i>Erfaringer med enkelte emner</i> .....	81
5.3.4.1	Udspecificeringskrav til markedsføringsydelser .....	81
5.3.4.2	Obligatoriske, accessoriske og tilvalgte ydelser .....	81
5.3.4.3	Sammenligning med vederlagsformer for advokater .....	81
5.3.5	<i>Undersøgelse af sammenhængen mellem uhensigtsmæssigheder i markedet ctr. vederlagsreglernes struktur</i> .....	81
5.4	ERFARINGER FRA ANDRE LANDE .....	82
5.4.1	<i>Sverige</i> .....	82
5.4.1.1	Specificering af prisen på delydelser .....	83
5.4.2	<i>Norge</i> .....	83
5.4.2.1	Specificering af prisen på delydelser .....	83
5.5	WILKES FORBRUGERUNDERSØGELSER .....	84
5.5.1	<i>Specificering af prisen på delydelser</i> .....	84
5.6	KONKLUSION .....	84
<b>6.</b>	<b>BUDRUNDER OG OPLYSNING OM TILBUD GENERELT</b> .....	<b>86</b>
6.1	INDLEDNING .....	86
6.1.1	<i>Handelsformer i Danmark</i> .....	86
6.2	BAGGRUND .....	87
6.2.1	<i>De oprindelige regler</i> .....	87
6.2.2	<i>Ændring i 2006</i> .....	87
6.2.3	<i>Ændring i 2011</i> .....	89
6.2.4	<i>Regler om oplysning om afgivne bud</i> .....	90
6.2.5	<i>Regler om salg af fast ejendom ved budrunder</i> .....	90
6.2.5.1	Budbekendtgørelsens anvendelsesområde.....	90
6.2.5.2	Generelle krav til udbudsmaterialet .....	90
6.2.5.3	Minimumskrav til tilbudsblankettens indhold .....	91
6.2.5.4	Frister.....	91
6.2.5.5	Budperioden .....	91
6.2.5.6	Afgivelse af bud .....	91
6.2.5.7	Bud skal holdes hemmelige .....	92
6.2.5.8	Budjournal .....	92
6.2.5.9	Kun én budgiver.....	92
6.2.5.10	Sælgers valg af bud .....	92
6.2.5.11	Afslutning af budrunden uden salg.....	92
6.2.6	<i>Forholdet mellem ejendomsmæglerlovens § 4, stk. 1, 3. pkt. og auktionslederloven</i> .....	93
6.2.7	<i>Indgåelse af aftaler om køb af fast ejendom</i> .....	93
6.2.7.1	Fortrydelse ved køb af fast ejendom .....	94
6.2.7.2	Dansk Ejendomsmæglerforenings standardformular .....	96
6.3	GENERELLE BETRAGTNINGER.....	96
6.3.1	<i>Realkreditforeningens analyse – "Høj udbudspris er gift for salget"</i> .....	96
6.3.2	<i>Kendelser fra Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere</i> .....	97
6.3.3	<i>Andre offentligt tilgængelige oplysninger</i> .....	99
6.4	ERFARINGER FRA ANDRE LANDE .....	99
6.4.1	<i>Sverige</i> .....	99

6.4.2	<i>Norge</i> .....	100
6.5	UNDERSØGELSER.....	102
6.5.1	<i>Effektiv bolighandel</i> .....	103
6.5.2	<i>Anbefaling fra Copenhagen Economics</i> .....	104
6.5.3	<i>Fordele ved åbne bud</i> .....	105
6.5.3.1	Asymmetrisk information .....	105
6.5.3.2	Budgiverstrategi.....	107
6.5.3.3	Omkostningstunge salg.....	108
6.5.3.4	Høje udbudspriser og ejendomsmæglerens vederlag .....	109
6.5.4	<i>Ulemper ved åbne bud</i> .....	109
6.5.4.1	Risikoen for fiktive bud, herunder vurdering af bindende bud ctr. ikke-bindende bud.....	110
6.5.5	<i>Åbne budrunder på lige linje med lukkede budrunder</i> .....	111
6.5.6	<i>Liggetider, udbudspriser mv.</i> .....	111
6.5.7	<i>Dansk Ejendomsmæglerforenings undersøgelse af antallet af salg af ejendomme ved lukkede budrunder i dag</i> .....	112
6.6	KONKLUSIONER.....	112

## 1. Indledning

### 1.1 Baggrund for analysen

Lov nr. 453 af 30. juni 1993 om omsætning af fast ejendom, som senest ændret ved lov nr. 1231 af 18. december 2012, (herefter ejendomsmæglerloven) er en forbrugerbeskyttelseslov, der regulerer den professionelle rådgivning og bistand, som ydes private forbrugere i forbindelse med handel med fast ejendom. Loven har til formål at bidrage til gennemsigtighed, effektivitet, sikkerhed og tryghed for forbrugerne i forbindelse med ejendomshandel.

I forlængelse af regeringens konkurrencepolitiske udspil<sup>1</sup> og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling<sup>2</sup> har erhvervs- og vækstministeren anmodet Erhvervsstyrelsen om at foretage en analyse af, hvilke centrale elementer i ejendomsmæglerloven og underliggende bekendtgørelser, som det kunne være hensigtsmæssigt at revidere set ud fra et ønske om *øget konkurrence, øget gennemsigtighed og en generel forenkling af reglerne*.

Analysen ser derfor på, hvilke dele af ejendomsmæglerloven som med fordel kunne ændres til fordel for de ovennævnte ønsker. Der er dog også andre faktorer end selve lovgivningen, som kan påvirke konkurrencen, hvilket ikke afdækkes i analysen.

#### 1.1.1 Gældende lovgivning

Den gældende lovgivning, som oprindeligt er baseret på Industriministeriets betænkning nr. 1241 fra december 1992, stammer fra 1993. Reguleringen er fastsat for at medvirke til, at den forbruger, som ønsker at sælge sin ejendom via en ejendomsmægler, er helt klar over, hvad forbrugeren skal betale for arbejdet, hvad forbrugeren får for pengene, og forbrugeren skal ydermere kunne stole på, at ejendomsmægleren varetager forbrugeren's interesser. Den forbruger, som ønsker at købe en ejendom, som er til salg hos en ejendomsmægler, skal kunne stole på, at forbrugeren undervejs i processen får forelagt alle relevante oplysninger om ejendommen.

Lovgivningen er over årene blevet justeret flere gange. De mest vidtgående lovændringer blev gennemført i 1999, 2005 og 2006.

Ændringen i 1999 havde til formål at standardisere ejendomshandlens processer med henblik på at gøre ejendomshandlen enklere og mere gennemsigtig for

---

<sup>1</sup> ”Styrket konkurrence til gavn for Danmark”, Konkurrencepolitisk udspil, oktober 2012.

<sup>2</sup> ”Forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling”, Konkurrence- og Forbrugeranalyse 06, oktober 2012.

forbrugerne. Der blev opstillet krav om specifikation af ejendomsmæglerens honorar, og herudover blev afregningsprincippet ”solgt eller gratis” (resultatafhængigt vederlag)<sup>3</sup> suppleret med regler om ”vederlag efter regning” for at skabe større gennemsigtighed i formidlingsopdraget og samtidig øge forbrugernes valgmuligheder.

Lovrevisionen i 2005 havde til formål at forbedre konkurrencen på ejendoms-handelsområdet og var en opfølgning på regeringens publikation ”*Bedre og billigere bolighandel*” fra januar 2005. Lovændringen ophævede ejerkravene til ejendomsmæglervirksomheder, således at alle i dag kan være ejer eller medejer af sådanne virksomheder.

Lovændringen i 2006 oprettede Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere på baggrund af en række konkrete sager med henblik på at øge kvaliteten i ejendomsmæglerens arbejde og dermed øget forbrugerbeskyttelse. Disciplinærnævnet skulle således sikre, at de ejendomsmæglere, som ikke handler i overensstemmelse med lovgivningen eller i øvrigt tilsidesætter god ejendomsmægleretik, kan få tildelt sanktioner i form af frakendelser, bøder og advarsler.

## 1.2 Analysens fokusområder

Analysen af ejendomsmæglerloven fokuserer på nedenstående fem emneområder, som det i samarbejde med områdets primære interessenter<sup>4</sup> er fundet særligt interessant at se på.

### 1.2.1 Uregistrerede medhjælpere samt erhvervsudøvelsen som ejendomsmægler

I Danmark er erhvervsudøvelsen som ejendomsmægler et lovreguleret erhverv, hvilket betyder, at der stilles visse krav til bl.a. uddannelse og praktisk erfaring, som en person skal opfylde, førend vedkommende kan blive registreret i Erhvervsstyrelsen som ejendomsmægler. I forbindelse med denne analyse ses på muligheden for at ændre registreringskravene i Danmark, bl.a. i lyset af kravene i andre lande, som også lovregulerer ejendomsmæglererhvervet.

I ejendomsmæglervirksomhederne er der også mange personer, som foretager centrale formidlingsopgaver over for forbrugere, selv om de ikke er registrerede ejendomsmæglere. Dette er i overensstemmelse med den gældende lov, hvor der blot er krav om, at hver ejendomsmæglervirksomhed har en daglig (faglig) leder, der er registreret ejendomsmægler. Der ses i analysen på, om dette kan være problematisk.

---

<sup>3</sup> ”Solgt eller gratis” betyder, at ejendomsmægleren alene får honorar, såfremt ejendommen faktisk sælges inden udløbet af formidlingsaftalen.

<sup>4</sup> Dansk Ejendomsmæglerforening, Danske Advokater (Danske Boligadvokater), Forbrugerrådet og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

### **1.2.2 Ejendomsmæglerens rolle over for køber og sælger**

Ejendomsmæglere repræsenterer i Danmark primært opdragsgiver, hvilket typisk er en sælger. I Sverige og Norge er mægleren en egentlig mellemmand, der som udgangspunkt skal repræsentere købers og sælgers interesser ligeligt. Analysen ser på ejendomsmæglerens rolle i Danmark, og om der kunne være anledning til at justere denne.

### **1.2.3 Ejendomsmæglerens oplysningsforpligtelser**

Den gældende lovgivning indeholder en række minimumskrav til, hvilke oplysninger som skal fremgå af en ejendomshandels centrale dokumenter: formidlingsaftale, salgsopstilling og købsaftale. Oplysningerne kan generelt opdeles i de oplysninger, som vedrører selve ejendommen, og de, som vedrører ejendomsmægleren eller ejendomsmæglervirksomheden. I analysen gennemgås oplysningsforpligtelserne for at vurdere hensigtsmæssigheden af oplysningen, herunder om den skal særligt fremhæves, om den kan afgives på en anden måde, eller om den måske helt kan ophæves. Formålet er at afveje de væsentlige oplysninger over for mængden af oplysninger samt formen de gives i set i forhold til en *information overload*-problematik. Hvis man kan begrænse dokumenternes oplysninger, som endvidere skal gives i et forståeligt sprog, vil det forhåbentlig øge gennemsigtigheden for forbrugerne ved køb og salg af fast ejendom samt skabe øget tillid til branchen.

### **1.2.4 Ejendomsmæglerens vederlag**

Ejendomsmæglere og sælgere kan i dag alene vælge mellem tre vederlagsformer – resultatafhængigt vederlag ("solgt eller gratis"), vederlag efter regning eller en kombination heraf. Denne begrænsning af vederlagsformer ses ikke på andre markeder i Danmark og er heller ikke kendt fra reguleringen af ejendomsmæglerområdet i andre lande. Det undersøges i analysen, om der er anledning til at gøre vederlagsreglerne mere enkle eller helt ophæve dem.

### **1.2.5 Budrunder og oplysning om tilbud generelt**

Det er i dag ikke tilladt at afholde åbne budrunder eller oplyse potentielle købere om størrelsen på evt. andre køberes bud på ejendommen. I Sverige og Norge er åbne budrunder derimod ikke blot tilladt, men den mest udbredte handelsform. I analysen undersøges det, om man på baggrund af de norske og svenske erfaringer med åbne bud kan fremme en mere effektiv bolighandel i Danmark.

## **1.3 Analysens formål og det videre arbejde**

Analysens formål er at danne grundlag for erhvervs- og vækstministerens overvejelser om, hvilke lovændringer der kan være nødvendige. Det forventes, at erhvervs- og vækstministeren som opfølgning på analysen vil fremsætte et lovforslag om ændring af ejendomsmæglerloven for Folketinget i februar 2014.

## **1.4 Udarbejdelse af analysen**

Erhvervsstyrelsen har ved udarbejdelsen af analysen inddraget interessenterne på området for at få afklaret mulige fokusområder samt for at få input i forhold til enkelte emner og de empiriske undersøgelser. Derudover har styrelsen indhentet erfaringer fra sammenlignelige lande (Sverige, Norge og Holland) og af Wilke A/S fået foretaget en kvalitativ og kvantitativ analyse af området samt af Copenhagen Economics fået foretaget en undersøgelse af, om der er noget i



selve ejendomsmæglerreguleringen, som hindrer et effektivt boligmarked. De i analysen angive tal for administrative byrder er baseret på AMVAB-metoden, der bruges til at måle virksomhedernes administrative byrder forbundet med at skulle efterleve konkrete lovkrav.

#### **1.4.1 Inddragelse af interessenterne**

Erhvervsstyrelsen har med inddragelse af de primære interessenter på området afklaret, hvilke områder analysen har fokuseret på. Interessenterne er desuden blevet inddraget med henblik på input i forhold til de enkelte emner og i forbindelse med vurdering af de empiriske undersøgelser, der er blevet udført i forbindelse med analysen.

#### **1.4.2 Erfaringer fra andre lande**

I forbindelse med analysen har Erhvervsstyrelsen endvidere indhentet erfaringer fra Sverige, Norge og Holland. Reguleringen af området i Sverige og Norge minder på mange punkter om den danske, mens der i Holland ikke er særregulering på området.

#### **1.4.3 Konsulentbidrag**

##### *1.4.3.1 Brugerundersøgelser (Wilke)*

Erhvervsstyrelsen har i forbindelse med analysen fået Wilke A/S til at foretage en kvalitativ og en kvantitativ brugerundersøgelse. Den kvalitative undersøgelse blev gennemført for at skabe en grundlæggende forståelse af nuancerne i de primære aktørers (forbrugere og ejendomsmæglere) oplevelse af at handle fast ejendom. Undersøgelsen har givet indsigt i, hvilke udfordringer forbrugerne oplever i handlen, hvordan disse oplevelser knytter sig til ejendomsmæglerens rolle og til de forpligtelser, som en ejendomshandel afføder. Denne viden, som blev skabt i den kvalitative undersøgelse, blev efterfølgende brugt til at kvalificere de spørgerammer, som blev brugt i kvalitative undersøgelser hos ejendomsmæglerne samt i forbindelse med den kvantitative undersøgelse blandt forbrugerne. At følge den kvalitative undersøgelse op med en kvantitativ brugerundersøgelse har gjort det muligt at efterprøve nye antagelser om den måde, ejendomsmæglere og forbrugere bruger og efterlever lovgivningen. Dette har bidraget til at styrke analysen.

Den kvalitative brugerundersøgelse, der bestod af etnografiske dybdeinterviews, er foretaget med 20 udvalgte forbrugere, som bestod af ti købere og ti sælgere, der alle har handlet bolig inden for de seneste 6-8 måneder, samt syv ejendomsmæglere og en advokat. Den opfølgende kvantitative undersøgelse, der bestod af telefoninterviews, bygger på svar fra 401 forbrugere, som har købt eller solgt ejendom inden for de sidste 8 måneder.

Spørgeformerne i en kvantitativ og en kvalitativ undersøgelse er forskellige. I den kvantitative undersøgelse får man forbrugernes umiddelbare svar baseret på den umiddelbare erindring, mens de kvalitative dybdeinterviews får forbrugerne til at forholde sig konkret og individuelt til dybdegående spørgsmål om de dokumenter, som indgik i vedkommendes ejendomshandel.

### 1.4.3.2 *Markedsundersøgelse (Copenhagen Economics)*

Erhvervsstyrelsen har af Copenhagen Economics A/S fået udarbejdet en analyse af 1) fordele og ulemper ved en øget anvendelse af åbne budrunder i forbindelse med ejendomshandel samt 2) af hvorvidt der er uhensigtsmæssige effekter af den gældende regulering på ejendomsmæglerområdet, som kan være medvirkende årsag til op- og nedture i boligmarkedet. Det første spørgsmål foreligger belyst i en økonomisk analyse på baggrund af svenske og norske erfaringer, mens det viste sig ikke at være muligt at isolere regulering som påvirkningsfaktor fra andre faktorer og dermed besvare det andet spørgsmål. Analysen er udarbejdet af konsulentfirmaet Copenhagen Economics.

## 1.5 Læsevejledning

### 1.5.1 *Ejendomsformidler, ejendomsmægler, advokat mv.*

Ejendomsmæglerloven gælder for "ejendomsformidlere", som er en samlebetegnelse for registrerede ejendomsmæglere, advokater, som foretager ejendomsformidling, og midlertidige tjenesteydere, der foretager ejendomsformidling i Danmark. I denne analyse anvendes sprogligt ordet ejendomsmægler, selv om de fleste forhold gælder for alle ejendomsformidlere.

### 1.5.2 *Opdragsgiver, forbruger, køber og sælger*

Da en ejendomsmægler kan være antaget af både en køber og en sælger anvendes i loven samlebetegnelsen opdragsgiver. I praksis antages en ejendomsmægler typisk af en potentiel sælger. Medmindre andet er nævnt, fokuseres der derfor i analysen på ejendomsmægleren som sælgers repræsentant. I analysen undgås derfor så vidt muligt ordet opdragsgiver og i stedet angives køber eller sælger.

Betegnelsen "forbruger" bruges i denne analyse om både sælgere og købere. Betegnelserne "køber" og "sælger" anvendes, hvor det er nødvendigt at skelne mellem disse.

### 1.5.3 *Ressortmyndigheder gennem tiderne*

Ressortansvaret for ejendomsmæglerlovgivningen har tidligere været placeret i både den nedlagte Erhvervs- og Selskabsstyrelse og den nedlagte Erhvervs- og Byggestyrelse. Området blev pr. 1. januar 2012 placeret i den nyoprettede Erhvervsstyrelse. I denne analyse angives Erhvervsstyrelsen af sproglige hensyn også som ressortmyndighed før 2012.

### 1.5.4 *Måling af administrative byrder (AMVAB)*

AMVAB er en metode, der bruges til at måle de af virksomhedernes administrative byrder, der er forbundet med at skulle efterleve konkrete lovkrav. AMVAB er en forkortelse for Aktivitetsbaseret Måling af Virksomhedernes Administrative Byrder og er den danske version af den internationalt anerkendte SCM-metode (*Standard Cost Model*).

Metoden bruges til at identificere byrdefulde krav i lovgivningen. På den måde kan myndighederne få hjælp til, hvor de skal sætte ind for at lette de administrative byrder for virksomhederne. AMVAB-metoden foregår ved, at et mindre antal typiske virksomheder, som vurderes at være normalt effektive, er med

til at værdifastsætte de administrative byrder. Interviews med relevante medarbejdere i de berørte virksomheder bruges til at fastsætte byrderne. Der laves grundige interviews med 3-5 virksomheder ved hver måling. I nogle tilfælde bruges ekspertskøn.

Virksomhederne spørges ind til, hvor lang tid de bruger på at opfylde de enkelte lovkrav. Tidsforbruget dækker selve den umiddelbare opfyldelse af lovkravet, fx udfyldelsen af et skema. Den tid, virksomheden fx bruger på at fremskaffe oplysningerne og få dem godkendt internt, indgår også.

Tidsforbruget omregnes herefter til kr. baseret på lønniveauet for den typiske personalekategori, der udfører opgaven. Omkostninger til it-systemer, eksterne konsulenter mv. indgår, hvis de afholdes for at kunne opfylde lovkravene. Antallet af omfattede virksomheder, og hvor mange gange årligt de fx skal indsende et skema, bruges til at udregne AMVAB-byrden på samfundsniveau.

Metoden kan ikke med statistisk belæg fastlægge de administrative byrder forbundet med et givent lovkrav.

## **2. Uregistrerede medhjælpere og erhvervsudøvelsen som ejendomsmægler**

### **2.1 Indledning**

Ejendomsformidlingsvirksomhed må i dag kun udøves af personer, der opfylder ejendomsmæglerlovens krav til bl.a. uddannelse og praktisk erfaring, og som er registreret i Erhvervsstyrelsens Ejendomsmæglerregister. At være ejendomsmægler er derfor et lovreguleret erhverv, hvortil erhvervsudøvelsen ikke er fri. For at kunne arbejde inden for de såkaldte lovregulerede erhverv skal man have autorisation eller lignende offentlig godkendelse. Der foregår i øjeblikket en bredere vurdering af de lovregulerede erhverv i Danmark.<sup>5</sup>

I dag er der ca. 3.000 aktive ejendomsmæglere registreret i Ejendomsmæglerregisteret, mens ca. 3.700 ejendomsmæglere har deponeret deres registreringer. Hertil kommer ca. 400 advokater, som er registreret som ejendomsformidlere i det separate Ejendomsformidlingsregister.<sup>6</sup> Der optages ca. 950 studerende på ejendomsmægleruddannelsen hvert år.<sup>7</sup> Der er i årene 2006-2010 årligt i gennemsnit solgt 73.000 boliger.<sup>8</sup>

I branchen er der udover de registrerede ejendomsmæglere en stor gruppe personer, der også arbejder med ejendomsformidling som medhjælpere i ejendomsmæglervirksomheder. Selv om disse personer i princippet kun er med-

---

<sup>5</sup> Dette sker som følge af regeringens konkurrencepolitiske udspil fra efteråret 2012, hvor der blev nedsat en tværministeriel taskforce om lovregulerede erhverv, som skal gennemgå de lovregulerede erhverv i Danmark med henblik på en ophævelse af unødvendig regulering for at sikre, at unødige barrierer for virksomhedernes og personers adgang til de forskellige nationale markeder fjernes. I regi af Nordisk Ministerråd undersøges visse lovregulerede erhverv endvidere i øjeblikket med henblik på fjernelse af grænsehindre i Norden. Dette skal bl.a. sikre gensidig anerkendelse af erhvervs-mæssige kvalifikationer og dermed understøtte arbejdskraftens frie bevægelighed. Ejendomsmægler er dog også et lovreguleret erhverv i både Norge og Sverige.

<sup>6</sup> Loven kræver ikke, at advokater registrerer sig i det separate Ejendomsformidlingsregister, førend de kan foretage ejendomsformidling, men kræver, at en ejendomsformidler har behørig garantistillelse og ansvarsforsikring. Dette tjekker Erhvervsstyrelsen i praksis ved advokatens registrering i Ejendomsformidlingsregisteret, og registrering heri er således i praksis nødvendig, førend ejendomsformidling kan foretages.

<sup>7</sup> Jf. mail fra Dansk Ejendomsmæglerforening til styrelsen af 2. maj 2013.

<sup>8</sup> Jf. data fra Danmarks Statistik, EJEN88, enfamiliehuse, sommerhuse, ejerlejligheder og grunde.

hjælpere, varetager de i praksis ofte selvstændigt centrale formidlingsopgaver på lige fod med registrerede ejendomsmæglere.<sup>9</sup>

## 2.2 Baggrund

I Industriministeriets betænkning, der var baggrund for ejendomsmæglerloven, diskuteres i afsnit 2.9. spørgsmålet om, hvorvidt adgangen til erhvervsudøvelse som ejendomsmægler skulle være praktisk taget fri, som tilfældet var før 1993. Udvalget anbefalede, at ejendomsmæglere skulle være registrerede, før de kunne udøve deres erhverv. Udvalget anbefalede samtidig visse registreringsbetingelser, herunder nærmere angivne krav til teoretisk indsigt og praktisk kunnen, samt at en registreret mægler, som i praksis viste sig uegnet, skulle kunne fratages registreringen.

Udvalget baserede blandt andet sin anbefaling på, at omsætning af fast ejendom gælder store værdier, både totalt for samfundet og ikke mindst for den enkelte forbruger, hvilket gør det vigtigt, at ejendomsomsætningen foregår på en betryggende måde. Hertil kommer, at ejendomsomsætningen indebærer til dels vanskelige økonomiske, tekniske og juridiske problemer. Private parter vil derfor ofte have behov for professionel assistance, og de personer, som erhvervs-mæssigt tilbyder sådan assistance, burde derfor ifølge udvalget have de nødvendige forudsætninger for at mestre problemstillingerne.

Omsætning af fast ejendom i forhold, som involverer forbrugere, frembad derfor ifølge udvalget sådanne særtræk, som tilsagde, at behovet for at beskytte forbrugerne mod ukyndige eller useriøse udøvere skulle have gennemslagskraft i forhold til de generelle modforestillinger af indskrænkninger i erhvervsfriheden. For den enkelte bruger af formidlertjenesterne står der ifølge udvalget så tilpas meget på spil, at det ikke ville være tilfredsstillende med en fuldstændig fri adgang til markedet, der ville indebære, at bortsortering af useriøse udøvere alene blev overladt til markedskræfterne.

Folketinget fulgte udvalgets anbefaling, og bestemmelserne omkring lovregulering af erhvervet blev fastsat i lovens §§ 8 og 25.

Med ejendomsmæglerloven indførtes således i § 8, stk. 1, at kun ejendomsmæglere, som efter lovens § 25 er registrerede i Erhvervsstyrelsens register over ejendomsmæglere (Ejendomsmæglerregisteret), advokater og forsikrings-selskaber samt penge- og realkreditinstitutter måtte drive virksomhed som ejendomsformidlere.

---

<sup>9</sup> Eksempelvis værdiansættelse af ejendommen, udarbejdelse af salgsoptilling og forhandling af pris og vilkår for handlen.

Lov nr. 605 fra 2005 ophævede ejerkravene, således at alle i dag må eje eller være medejer af en ejendomsmæglervirksomhed. Lovændringen indførte dog et udøvelseskrav i § 8, stk. 1, således at ejendomsformidling i dag kun må udøves af registrerede ejendomsmæglere eller advokater.<sup>10</sup>

Lovens § 25, stk. 2, opremser en række nærmere betingelser, som en person skal opfylde for at kunne blive registreret som ejendomsmægler.

Det følger endvidere af lovens § 25, stk. 1, at titlen som ejendomsmægler beskyttes, så kun personer, der er optaget i Ejendomsmæglerregisteret, må benytte betegnelsen ejendomsmægler.

### **2.2.1 De gældende registreringskrav**

Ifølge den gældende lovs § 25, stk. 2, har enhver person ret til at blive optaget i Ejendomsmæglerregisteret, hvis vedkommende

1. har bopæl her i landet, i et andet EU-land, i et EØS-land eller i Schweiz,
2. er myndig og ikke er under værgemål efter værgemålslovens § 5 eller under samværgemål efter værgemålslovens § 7,
3. ikke er under rekonstruktionsbehandling,
4. ikke er under konkurs,
5. ikke udøver et erhverv eller indtager en stilling, som efter regler fastsat af Erhvervsstyrelsen er uforenelig med virksomhed som ejendomsformidler,<sup>11</sup>
6. opfylder de nærmere krav til teoretisk indsigt vedrørende ejendomsformidling, som Erhvervsstyrelsen fastsætter,
7. opfylder de nærmere krav til praktisk kunnen vedrørende ejendomsformidling, som Erhvervsstyrelsen fastsætter,
8. er dækket af sikkerhed efter § 8, stk. 3,
9. ikke har udvist en sådan adfærd, at der er grund til at antage, at vedkommende ikke vil udøve virksomhed som ejendomsformidler på forsvarlig måde,
10. ikke har forfalden gæld til det offentlige på 50.000 kr. eller derover.

De gældende krav til teoretisk indsigt og praktisk kunnen vedrørende ejendomsformidling findes i Erhvervsstyrelsens bekendtgørelse nr. 213 af 9. marts 2010 om optagelse i Ejendomsmæglerregisteret. Ifølge bekendtgørelsens § 1, nr. 1 og 2, er optagelse i registeret betinget af, at ansøgeren fremlægger et eksamensbevis for bestået ejendomsmæglerkursus ved handelsskolerne efter de regler herom, der er fastsat af Ministeriet for Forskning, Innovation og Videre-

---

<sup>10</sup> Med ret til udøvelse af advokatvirksomhed efter retsplejeloven.

<sup>11</sup> Hjemlen er ikke udnyttet.

gående Uddannelser. Hertil kommer, at ansøgeren skal dokumentere at have været ansat på heltid i mindst 2 år i en ejendomsformidlingsvirksomhed med arbejdsopgaver, der kan antages at have givet praktisk kendskab til ejendomsformidling, eller gennem anden beskæftigelse at have opnået en tilsvarende praktisk kunnen. De gældende krav til teoretisk indsigt og praktisk kunnen er lig de oprindelige krav fra 1993.

I de yderligere krav, som opstilles i lovens § 25, er der over årene foretaget mindre ændringer, herunder som konsekvens af ændring af konkurslovgivningen mv. og for at gennemføre Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 2005/36/EF af 7. september 2005 om anerkendelse af erhvervsmæssige kvalifikationer. Der var også oprindeligt et krav om betaling af et registreringsgebyr, som blev ophævet ved en lovændring i 2005.

Det fremgår af den gældende lovs § 8, stk. 1, at virksomhed som ejendomsformidler kun må udøves af:

- Ejendomsmæglere, der er registrerede.
- Midlertidige tjenesteydere, der er registrerede.
- Advokater med ret til udøvelse af advokatvirksomhed efter retsplejeloven.

Der er i loven ikke en formel definition af, hvad der forstås ved formidlingsvirksomhed, men et bidrag til fortolkningen heraf kan findes i lovens § 17, stk. 1, som indeholder en oversigt over ejendomsmæglerens obligatoriske opgaver. Blandt kerneopgaverne i ejendomsformidlingsvirksomhed er således indgåelse af formidlingsaftale med en sælger, værdiansættelse af ejendommen og indgåelse af aftale med sælgeren om den kontantpris, som ejendommen skal udbydes til, beregning af salgsprovenu, udarbejdelse af salgsoptilling og udarbejdelse af udkast til købsaftale.

### **2.2.2 Uregistrerede medhjælpere**

Personalet i en typisk ejendomsmæglerforretning udgør en gruppe af personer, som beskæftiger sig med vurdering og salg af ejendomme, herunder både registrerede ejendomsmæglere samt ikke registrerede vurderings- og salgspersonale og en gruppe af personer, som beskæftiger sig med det administrative arbejde, herunder sagsbehandlere og elever.

Erhvervsstyrelsen har ikke på baggrund af Ejendomsmæglerregisteret kendskab til, hvor mange uregistrerede personer, der er beskæftiget med ejendomsformidling. Dansk Ejendomsmæglerforening har oplyst, at det for deres medlemmer gælder, at ca. halvdelen af de ansatte i ejendomsmæglervirksomhederne er uuddannede og uregistrerede personer. I den persongruppe indgår såvel sagsbehandlere som elever, men også de såkaldte salgs- og vurderingspersoner, som ofte netop foretager en række centrale formidlingsopgaver. Sidstnævnte gruppe indeholder også personer, der er ved at gennemføre en teoretisk uddannelse, som skal danne grundlag for registrering som ejendomsmægler.

Uregistrerede personer i ejendomsmæglerbranchen, som beskæftiger sig med vurdering og salg af ejendomme, har ikke nødvendigvis nogen uddannelse med sig og er heller ikke nødvendigvis ved at uddanne sig til ejendomsmægler. Dette er fx anderledes end advokater, der i vidt omfang benytter sig af hjælp fra advokatfuldmægtige. Disse fuldmægtige har en afsluttet juridisk kandidatuddannelse.

I den videre tekst vil ikke-registrerede personer, som beskæftiger sig med formidlingsopgaver, blive betegnet som uregistrerede medhjælpere. Begrebet dækker således bl.a. over en persongruppe, som i praksis er alt andet end medhjælper i ordets forstand, idet de beskæftiger sig med de opgaver, som forbrugeren med rette kunne forvente varetaget af en registreret ejendomsmægler.

Det reguleres i lovgivningen ikke, i hvilket omfang en registreret mægler må lade sig bistå af uregistrerede medhjælpere, og der er ikke fastsat særskilte kompetencekrav til andre personer i en ejendomsmæglervirksomhed end den daglige leder, som ifølge lovens § 8, stk. 5, skal være registreret ejendomsmægler.

I praksis betyder det, at hvis hvert forretningssted blot har én registreret ejendomsmægler tilknyttet som daglig leder, kan resten af medarbejderstaben bestå af uregistrerede medhjælpere. Desuden har den daglige (faglige) leder, som er registreret ejendomsmægler, ikke nødvendigvis instruktionsbeføjelse i forhold til de uregistrerede medhjælpere.

Branchen har selv anlagt den betragtning, at kravet om, at virksomhed som ejendomsformidler kun må udøves af en registreret ejendomsmægler mv., betyder, at det skal være en registreret ejendomsmægler, som underskriver formidlingsaftalen med sælgeren, selv om ejendomsmægleren i praksis ikke har vurderet ejendommen, udarbejdet formidlingsaftalen eller fremover skal foretage de videre formidlingsopgaver, som forudsættes foretaget af den uregistrerede medhjælper.

Hensigten med ordningen om, at hvert forretningssted skal have en daglig (faglig) leder, der er registreret ejendomsmægler, er at sikre kvaliteten på ejendomsmæglertjenesterne. De daglige ledere kan dog i praksis kun i mindre omfang være involveret i de enkelte formidlingsopgaver, særligt hvis der er tale om større forretningssteder.

Denne sammensætning, hvor den daglige leder er den eneste eller den ene af få registrerede ejendomsmæglere i ejendomsmæglervirksomheden, kan i praksis foregå både fra små forretningssteder, hvor den registrerede ejendomsmægler reelt er daglig leder i sin egen ejendomsformidlingsvirksomhed, og fra større forretningssteder, hvor en registreret ejendomsmægler er ansat som daglig leder sammen med et større antal uregistrerede medhjælpere. Det er virksomhedens ejerkræds, som bestemmer sammensætningen af personalet i den pågældende forretning, og den daglige leder har ikke nødvendigvis nogen indflydelse herpå.



## 2.3 Generelle betragtninger

### 2.3.1 Erfaringer med uregistrerede medhjælpere

Hensynet bag Ejendomsmæglerregisteret er blandt andet at sikre, at forbrugeren kan se, hvilke personer som har de fornødne kvalifikationer til at kunne fungere som ejendomsmæglere. Køb og salg af boliger er en kompliceret affære, som de fleste forbrugere kun gennemlever enkelte gange. Forbrugerne har derfor behov for professionel assistance, og de personer, som erhvervsmæssigt tilbyder sådan assistance, bør have de nødvendige forudsætninger herfor. Det er således en form for kvalitetssikring, at forbrugeren i Ejendomsmæglerregisteret kan tjekke, hvorvidt en person er registreret som ejendomsmægler, selv om det nok er et fåtal af forbrugere, som er klar over, at denne mulighed foreligger – og ikke i praksis er klar over forskellen på en registreret ejendomsmægler og uregistrerede medhjælpere.

Da man indførte Ejendomsmæglerregisteret i 1993, var det meningen, at alle personer, der driver selvstændig ejendomsmæglervirksomhed, skulle blive registreret i registeret. Dette hang sammen med, at kun ejendomsmæglere, advokater samt forsikringselskaber og penge- og realkreditinstitutter dengang kunne være ejere af en ejendomsmæglervirksomhed. Disse ejerkrav er i dag helt ophævet.

At det ifølge loven alene er registrerede ejendomsmæglere, der må *udøve* den konkrete ejendomsformidling over for forbrugeren, hindrer ikke, at der kan ansættes øvrigt personale i en ejendomsmæglervirksomhed, som bistår i forbindelse med de formidlingsopgaver, der udføres i virksomheden. Kravet om registrering findes således ikke i forhold til den enkelte person, som er beskæftiget med ejendomsformidling, og centrale formidlingsopgaver kan derfor i praksis foretages af uregistrerede medhjælpere, som ikke nødvendigvis har den fornødne uddannelse eller praktiske erfaring.

Risikoen ved denne udvikling kan være, at registreringsordningen og titelbeskyttelsen langsomt mister sin betydning. Herudover kan der være en risiko for, at de mange uregistrerede medhjælpere i branchen kan betyde, at kvaliteten af de ydelser, der gives forbrugerne, forringes. En ejendomsmægler sælger en kvalificeret tjenesteydelse. Den, som indgår en formidlingsaftale med en ejendomsmægler, og den, der i egenskab af køber eller på anden vis kommer i kontakt med en ejendomsmægler, har en berettiget forventning om at komme i kontakt med en kyndig ejendomsmægler. Omvendt kan det som nævnt anføres, at da ejendomsmægleren i mange tilfælde er både juridisk og økonomisk ansvarlig for udførelsen af alle opgaver, har ejendomsmægleren en klar interesse i at sikre, at uregistrerede medhjælpere er kvalificerede til at udføre de opgaver, som delegeres til dem. Der kan også henvises til, at advokater, der bistår købere med juridisk rådgivning i forbindelse med ejendomshandel, ofte i ganske vidt omfang delegerer opgaver til erfarne advokatsekretærer eller advokatfuldmægtige.

### 2.3.1.1 *Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere*

Ved en lovændring i 2006 oprettede man Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere, der er en uafhængig, administrativ klageinstans, som behandler klager fra forbrugere over registrerede ejendomsmæglere og ejendomsmæglervirksomheder. I lovbemærkningerne angives, at nævnet skal sikre den høje forbrugerbeskyttelse ved hurtigt og effektivt at gribe ind over for ejendomsmæglere, der overtræder loven og ikke udøver kvalificeret og saglig rådgivning. Disciplinærnævnet skulle således også sikre, at forbrugerne har tillid til den enkelte ejendomsmægler og ejendomsmæglerbranchen som helhed. Forslaget var inspireret af den tilsvarende disciplinærordning for revisorer.

Disciplinærnævnet har kun kompetence til at behandle sager vedrørende registrerede ejendomsmæglere. Det angives i bemærkningerne, at en ejendomsmægler som udgangspunkt ikke hæfter for andre personers handlinger, men at et ansvar for andre ejendomsmæglere eller medarbejdere særligt kan komme på tale over for virksomhedens ledelse og den daglige leder af forretningsstedet, der skal være en registreret ejendomsmægler. Disciplinærnævnet kan altså pålægge ejendomsmæglervirksomheden et ansvar for uregistrerede medhjælpere, i det omfang virksomheden eller dennes ledelse i en konkret sag har tilsidesat en instruktions- og tilsynspligt over for en uregistreret medhjælper. Virksomheden er altså ikke i alle tilfælde disciplinært ansvarlig for en uregistreret medhjælperes handlinger.

Disciplinærnævnet kan tildele advarsler og pålægge bøder til henholdsvis den enkelte ejendomsmægler og til ejendomsmæglervirksomheden. I særlige tilfælde kan nævnet begrænse den pågældende ejendomsmæglers adgang til at udøve ejendomsformidling eller fratage ejendomsmægleren retten til at udøve erhvervet.

Nævnets formand har i et brev af 12. marts 2008 til Erhvervsstyrelsen gjort opmærksom på, at nævnet også modtager klager over uregistrerede medhjælpere, og at det virker ulogisk, at nævnet ikke er kompetent til at behandle klager over den gruppe af ejendomsmæglere, som er uregistrerede medhjælpere.

I 2012 behandlede Disciplinærnævnet i alt 33 klager. Nævnet afviste samme år tre klager, eftersom den person, der blev klaget over, ikke var registreret mægler. Hertil kommer sandsynligvis, at et antal klager over uregistrerede medhjælpere ikke er indgivet til Disciplinærnævnet, allerede fordi at forbrugerne har været klar over, at sådanne klager ikke kan behandles af nævnet, herunder fordi nævnets sekretariat telefonisk kan have vejledt forbrugerne herom.

Ansaret i forhold til Disciplinærnævnet er et disciplinært ansvar. Der er således ikke tale om et erstatningsretligt arbejdsgiveransvar i henhold til Danske Lov 3-19-2, som gør sig gældende i forhold til de klager, der henhører under Klagenævnet for Ejendomsformidling.

### 2.3.1.2 *Klagenævnet for Ejendomsformidling*

Klagenævnet for Ejendomsformidling er et privat klagenævn, som er godkendt af erhvervs- og vækstministeren til at behandle klager fra forbrugere over regi-

stredede ejendomsmæglere og andre mellemænd, der beskæftiger sig med tilsvarende virksomhedsområder. Klagenævnet kan således godt behandle klager over uregistrerede medhjælpere.

Klagenævnet behandler klager, som vedrører spørgsmål om erstatning og om ejendomsmæglerens salær. Sagerne rettes af Klagenævnet altid mod den virksomhed, hvor fejlen er begået, da virksomheden i praksis står for betaling af den lovpligtige ansvarsforsikring for den ansatte, uanset om denne er registreret ejendomsmægler eller ej.

Klager, der vedrører disciplinære forseelser, og som kan medføre bøde eller frakendelse af retten til at udøve erhvervet, henhører under Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere.

## 2.4 Erfaringer fra andre lande

På europæisk plan er adgangen til at udøve erhvervet som ejendomsmægler et lovreguleret erhverv i 13 EU- og EØS-lande,<sup>12</sup> mens de resterende EU- og EØS-lande ikke har lovreguleret erhvervet. Adgangen til at udøve ejendomsformidling er dermed umiddelbart fri i hovedparten af EU og EØS. Dette betyder ikke nødvendigvis, at der i disse lande ikke findes en regulering af ejendomsformidling og omsætning af fast ejendom til eller for forbrugere, men blot at der er fri adgang til erhvervet.

I det følgende vil kravene til erhvervsudøvelse som ejendomsmægler – eller mangel på samme – blive gennemgået kort for Sverige, Norge, Finland, Holland, Tyskland og England og Wales. For Sverige og Norge, der har et lovreguleret erhverv som i Danmark, vil stillingtagen til uregistrerede medhjælpere endvidere blive gennemgået.

### 2.4.1 Sverige

Erhvervsudøvelse som ejendomsmægler (*fastighetsmäklar*) er et lovreguleret erhverv i Sverige. For at en person kan udøve ejendomsmæglervirksomhed, skal personen optages i det svenske ejendomsmæglerregister (*fastighetsmäklarregistret*). I Sverige er der ca. 6.500 registrerede ejendomsmæglere, og kun aktive mæglere står i det svenske register.

For at en person kan registreres i Sverige, kræves ifølge den svenske lovs § 6,<sup>13</sup> at personen

---

<sup>12</sup> Ifølge Europa-Kommissionens database over lovregulerede erhverv i EU- og EØS-landene er ejendomsmægler - og hvad der i andre lande svarer hertil - et lovreguleret erhverv i Belgien, Cypern, Danmark, Frankrig, Island, Norge, Polen, Portugal, Slovakiet, Slovenien, Schweiz, Sverige og Østrig.

<sup>13</sup> Fastighetsmäklarlag af 19. maj 2011 (2011:666, som ændret ved 2012:19).

- ikke er mindreårig, under konkurs, underkastet næringsforbud eller er umyndiggjort,
- har behørig ansvarsforsikring,
- har tilfredsstillende uddannelse,<sup>14</sup>
- har til hensigt at være aktiv i erhvervet som ejendomsmægler samt
- er hæderlig og i øvrigt er egnet som ejendomsmægler.

I Sverige har man det klare udgangspunkt, at det er den registrerede mægler, som skal foretage alle væsentlige opgaver i forbindelse med formidlingen af en ejendom, herunder indgåelse af formidlingsaftale, fremvisning af ejendommen og indgåelse af købsaftale. I det omfang en registreret mægler lader uregistrerede medhjælpere hjælpe med visse opgaver, indebærer det ikke nogen begrænsning af den registrerede mæglers ansvar for formidlingsopgaven.<sup>15</sup> De uregistrerede medhjælpere arbejder altså altid under den registrerede mæglers tilsyn og på dennes ansvar og skal aldrig anses som andet end et bud for mægleren – og ikke som den, der udfører og har ansvaret for mægler-tjenesten eller nogen del af denne. For så vidt angår arbejdsopgaver, som ikke er centrale for formidlingsopgaven, kan det i Sverige under visse betingelser være acceptabelt at mægleren overlader disse til en medhjælper. Som en generel forudsætning bør ifølge de svenske regler gælde, at arbejdsopgaven udtrykkeligt skal delegeres i hvert konkret tilfælde, samt at det først må ske, når mægleren har forsikret sig om, at medhjælperen har tilstrækkelige kompetencer til at kunne varetage opgaven. Mægleren skal endvidere føre tilsyn med medhjælperens udførelse af opgaven, sådan at mægleren – om nødvendigt – kan gribe ind.

---

<sup>14</sup> Kravet om tilfredsstillende uddannelse uddybes i Fastighetsmäklarinspektionens föreskrifter om registrering av fastighetsmäklare af 26. april 2013 (KAMFS 2013:3), hvoraf det fremgår, at uddannelsen skal bestå af både teoretisk uddannelse på mindst 120 ECTS-point (2 studenterårsværk) ved et universitet mv. Den praktiske erfaring skal ifølge forskriften bestå af mindst 10 ugers superviseret praktik hos en registreret ejendomsmægler. Praktikken kan fuldføres under eller efter den teoretiske uddannelse. Som praktik godkendes ifølge Fastighetsmäklarinspektionen (FMI) sædvanligvis ikke, at personen har været medhjælper hos en ejendomsmægler. Praktikken skal i stedet bestå i, at praktikanten følger en registreret ejendomsmægler og iagttager dennes arbejde ved samtlige af de forhold, som normalt indgår i en formidlingsopgave. Erhvervelse af den praktiske erfaring indgår ikke som en del af uddannelsen og sker typisk ikke i form af en egentlig ansættelse hos en mægler, men som (ulønnet) praktik.

<sup>15</sup> Jf. prop. 1994/95:14, s. 43ff. Her uddybes bl.a., at en uregistreret medhjælper i et vist omfang kan anvendes ved fremvisning af en ejendom, særligt ved åbne fremvisninger, hvis den uregistrerede medhjælperes rolle klart fremgår. Derimod kan det ikke overlades til en uregistreret medhjælper at bistå parterne ved indgåelse af en købsaftale. Her må den registrerede mægler selv være med til at diskutere vilkår og øvrige forhold ved af-taleindgåelsen.

Generelt gælder, at en uregistreret medhjælper altid skal optræde således, at det står helt klart, hvem som er den ansvarlige ejendomsmægler, og at han selv kun er medhjælper.

Et af grundprincipperne i den svenske lov er, at et formidlingsopdrag er et personligt opdrag for den ejendomsmægler, som opdragsgiveren har kontaktet og indgået aftale med. Den mægler, som har indgået en formidlingsaftale med en forbruger, har altid det fulde ansvar for, hvordan formidlingsopgaven gennemføres – også for de delopgaver, som udføres af en anden registreret mægler eller af en uregistreret medhjælper. En forudsætning for, at denne kan sætte en anden registreret mægler i sit sted, er, at opdragsgiveren giver sit samtykke.

#### 2.4.2 Norge

Erhvervsudøvelse som ejendomsmægler (*eiendomsmægler*) i Norge er også et lovreguleret erhverv. I Norge er der i dag ca. 2.700 registrerede ejendomsmæglere (personer med *eiendomsmæglerbrev*) hos *Finanstilsynet*.

For at blive registreret som ejendomsmægler (få *eiendomsmæglerbrev*) kræves ifølge den norske lov,<sup>16</sup> at personen

- anses som egnet til at drive ejendomsmæglingsvirksomhed,
- har bestået en godkendt ejendomsmæglereksamen,<sup>17</sup>
- har mindst 2 års praktisk erfaring efter bestået ejendomsmæglereksamen,
- er myndig og
- er i stand til at opfylde sine forpligtelser, efterhånden som de forfalder.

I 1990 indførte man i Norge krav om, at ejendomsmæglervirksomheden skal registreres hos Finanstilsynet i tillæg til registrering af de enkelte ejendomsmæglere.<sup>18</sup> I den forbindelse indførte man også krav om, at virksomheden skal registrere en faglig leder, der er registreret ejendomsmægler.

I 2008 indførte man i Norge et nyt krav om, at der for hver formidlingsopgave skal udpeges en ansvarlig mægler. Af lovforslaget<sup>19</sup> fremgår, at det nye krav indførtes, fordi kravet om en faglig leder ikke i tilstrækkelig grad er med til at

<sup>16</sup> Lov nr. 73 af 29. juni 2007 om eiendomsmægling, som senest ændret ved LOV-2012-06-22-35 af 1. juli 2012.

<sup>17</sup> Finanstilsynet har godkendt bacheloruddannelser i ejendomsmægling ved fire norske uddannelsesinstitutioner. Uddannelserne har alle en varighed på 3 studenterårsværk (180 ECTS-point).

<sup>18</sup> Der stilles blandt andet krav om forsvarlig egenkapital, en fagansvarlig, som er ejendomsmægler, advokat eller jurist med tilladelse, samt Finanstilsynets godkendelse af virksomhedens bestyrelse, ejere og ledelse.

<sup>19</sup> Ot.prp. nr. 16 (2006-2007).

sikre den faglige kvalitet i virksomhederne. Der krævedes tidligere fx ikke, at den faglige leder selv skulle påtage sig formidlingsopgaverne, og den faglige leder behøvede ikke selv forestå den praktiske udførelse af de opgaver, som han har det faglige ansvar for i virksomheden. Det angives endvidere i lovbemærkningerne, at det kan være problematisk, at den faglige leder ikke har en rolle i ejendomsmæglervirksomhederne, som giver ham eller hende formel indflydelse over virksomhedens drift. En virksomheds ledelse og administration har som mål at få højst muligt afkast for ejerne. Hvis den faglige leder ikke deler ledelsens og administrationens syn på strategier og prioriteringer, kan den faglige leder gøre opmærksom herpå, men har ikke noget andet magtmiddel end at forlade sin stilling, hvis han eller hun finder dette nødvendigt. Muligheden for at træde ud af virksomheder er imidlertid kun særlig virkningsfuldt, hvis den faglige leder er vanskelig at erstatte.

Det angives i lovbemærkninger, at man ikke kan udelukke, at det spiller en vis rolle for branchens noget svage omdømme i offentligheden, at formidlerne kan udføre en så krævende tjeneste, uden at der stilles mindstekrav til kvalifikationerne til disse erhvervsudøvere ud over kravene til deres faglige leder.

På baggrund af ejendomsmæglervirksomhedens natur og svaghederne ved systemet med faglig leder som garantistiller for et fagligt forsvarligt niveau, foreslås i lovforslaget, at ansvaret for en faglig forsvarlig udøvelse af ejendomsmægling i større grad bør lægges på det udøvende niveau ved at indføre krav om, at der skal udpeges en ansvarlig ejendomsmægler i tilknytning til hver enkelt formidlingsopgave. Det sikrer ifølge forslaget, at det er en person med en relevant uddannelse, som er ansvarlig for opgaveudførelsen. Samtidig klargøres det dog, at denne person ikke nødvendigvis bør udføre alle opgaver tilknyttet til formidlingsopgaven selv. Den ansvarlige mægler kan således lade sig bistå af uregistrerede medhjælpere.

Ifølge lovforslaget bør de væsentligste elementer i en formidlingsopgave dog håndteres af en ejendomsmægler. Blandt andet bør den ansvarlige mægler godkende salgsoptillingen og øvrige oplysninger af betydning, som gives til parterne, gennemføre budrunder og godkende købsaftalen inden den underskrives. Den ansvarlige mægler bør også være tilgængelig for opdragsgiveren, interessenter og medhjælpere i tillæg til, at vedkommende bør foretage udvælgelsen af sine medhjælpere og afgøre, hvilke opgaver i tilknytning til det enkelte opdrag, disse skal udføre. For så vidt angår fremvisninger angives i lovforslaget, at disse kan gennemføres af medhjælpere, forudsat at det udtrykkeligt fremhæves for interessenter til ejendommen, at vedkommende er medhjælper og ikke ejendomsmægler. "Fremvisningsassistentens" opgave er således alene at fremvise ejendommen, men ikke at give oplysninger om ejendommen, udover hvad der fremgår af salgsoptillingen. Medhjælperen kan heller ikke give råd til parterne. Hvorvidt den ansvarlige mægler selv skal gennemføre fremvisningen eller kan overlade denne opgave til en medhjælper skal i givet fald aftales med opdragsgiveren.

Ifølge lovforslaget bør medhjælpere ikke have en så omfattende rolle i ejendomsformidlingen, at det ville være mere korrekt at betegne disse som udøven-

de mæglere. Selve ejendomsformidlingen skal den ansvarlige mægler stå for. Medhjælperen kan bistå med opgaver af rutinemæssig eller teknisk karakter, så som at indhente oplysninger, udføre det tekniske arbejde knyttet til ejendomsformidlingen og i øvrigt udføre konkrete arbejdsopgaver af lignende karakter knyttet til ejendomsformidlingen og efter instruks fra den ansvarlige mægler. Det angives i lovforslaget, at dette i realiteten indebærer få ændringer i forhold til det tidligere system, hvor ufaglærte mæglere stod for gennemførelsen af en ejendomsformidlingsopgave, men kunne bede den faglige leder om bistand.

I Norge har man i forhold til visse uregistrerede medhjælpere indført den særlige titel *eiendomsmæglerfuldmægtig*, som kan anvendes af de personer, som har fuldført ejendomsmægleruddannelsen, og som arbejder i en ejendomsmæglervirksomhed, men som endnu ikke har oparbejdet de nødvendige 2 års erhvervs-erfaring, der i Norge skal opnås efter bestået eksamen. Ejendomsmæglerfuldmægtige registreres ikke. Titlen forbeholdes således personer, som har fuldført ejendomsmæglereksamen og som derfor som udgangspunkt er kvalificeret til selv at udføre de væsentligste opgaver i en ejendomsformidlingsopgave, forudsat at dette sker under tilsyn af en ansvarlig ejendomsmægler. Det angives således i lovbemærkningerne, at bestemmelserne om, at en ansvarlig mægler selv skal udføre de væsentligste opgaver i en formidlingsopgave, ikke er til hinder for, at formidlingsopgaver, herunder de væsentligste opgaver, udføres af en ejendomsmæglerfuldmægtig. Titlen er også med til at adskille ejendomsmæglerfuldmægtigene fra andre uregistrerede medhjælpere, som kun må udføre rutinemæssige og tekniske opgaver i forbindelse med en ejendomsformidling.

I Norge stilles dog også visse uddannelseskrav til uregistrerede medhjælpere, således at alle personer, der er del af opgaveudførelsen i en formidlingsopgave, har formelle kvalifikationer på et vist niveau.

### 2.4.3 *Finland*

I Finland er udøvelse af erhvervet som ejendomsmægler (*kiinteistönvälittäjän*) ikke et lovreguleret erhverv. Der er således ikke i lovgivningen nogen særlige uddannelseskrav mv., førend man kan virke som ejendomsmægler. I stedet er der krav om, at ejendomsformidlingsvirksomheden skal registreres hos den relevante finske regionsforvaltning, førend ejendomsformidlingen påbegyndes. I den forbindelse påser regionsforvaltningen blandt andet, at ejendomsformidlingsvirksomheden er registreret i det finske virksomhedsregister og har fornøden ansvarsforsikring samt udpeget en ansvarlig direktør, som har en relevant ejendomsmægleruddannelse. Den ansvarlige direktør skal sørge for, at hvert forretningssted har en person ansat, som har en relevant ejendomsmægleruddannelse. Der er ingen uddannelseskrav til forretningsstedernes øvrige personale, men direktøren skal sørge for, at personalet har professionelle kompetencer, som svarer til deres ansvar.

### 2.4.4 *Holland*

Indtil 2001 var titlen ejendomsmægler (*makelaar*) beskyttet i Holland og forbeholdt personer med en særlig uddannelse og praktisk erfaring. Der var dermed formelt set tale om et lovreguleret erhverv, men selve adgangen til at foretage ejendomsformidling var ikke begrænset til ejendomsmæglere. Andre per-

soner kunne således uhindret udøve ejendomsformidlingsvirksomhed, men måtte bare ikke bruge titlen ejendomsmægler.

I slutningen af 1990'erne opstod der ifølge NVM – den største hollandske brancheorganisation for ejendomsmæglere<sup>20</sup> – et pres fra de ejendomsformidlere, som ikke kunne anvende titlen ejendomsmægler, om at ophæve den lov-mæssige adskillelse af ejendomsmæglere og andre ejendomsformidlere. I 2001 ophævede man således titelbeskyttelsen, og i dag kan enhver foretage ejendomsformidling og betegne sig ejendomsmægler.

Ifølge NVM medførte den frie adgang til ejendomsformidlingserhvervet i starten en vis forvirring i markedet med hensyn til formidlernes professionelle kvalifikationer, og erhvervets image blev betydeligt undermineret. Som svar herpå udarbejdede brancheorganisationerne et certificerings- og disciplinærsystem, som gør, at forbrugere fx kan vælge en certificeret ”NVM-mægler” og dermed være sikker på, at mægleren har visse kvalifikationer og er underordnet NVM’s regler og disciplinærsystem, herunder at mægleren er forpligtet til at have en ansvarsforsikring samt at følge et NVM-kodeks for god ejendomsmæglerskik. Denne brancheregulering går ifølge NVM længere end den oprindelige lovgivning, hvorfor området i dag er mere reguleret, end da det var omfattet af særlig lovgivning.

NVM har i dag ca. 4.000 medlemmer, herunder ca. 3.000 mæglere, som foretager ejendomsformidling til forbrugere. Mange af NVM’s medlemmer foretager i dag ejendomsformidling som en deltidsbeskæftigelse, hvilket ifølge NVM bl.a. hænger sammen med det nedadgående ejendomsmarked i forbindelse med den økonomiske krise. I tillæg hertil har krisen medført, at der ikke længere findes større mæglerkæder i Holland. Disse har således forladt markedet, og i dag er fx NVM det nye *brand*, som forbrugerne kan genkende.

#### 2.4.5 Tyskland

Erhvervsudøvelse som ejendomsmægler er ikke et lovreguleret erhverv i Tyskland. Der er dog krav om, at en person, som ønsker at udføre ejendomsformidling, forinden skal akkrediteres af de lokale myndigheder. Akkrediteringen vedrører ikke vedkommendes uddannelsesmæssige eller erhvervmæssige baggrund. I stedet tjekker de lokale myndigheder, hvorvidt ansøgeren umiddelbart er egnet til at foretage ejendomsformidlingsvirksomhed, herunder ved at se på ansøgerens hæderlighed og økonomiske situation.

#### 2.4.6 England og Wales

Erhvervsudøvelse som ejendomsmægler er ikke et lovreguleret erhverv i England og Wales. I lovgivningen er det fastsat, at enhver kan udøve ejendoms-

---

<sup>20</sup> Ifølge NVM sælges ca. 70 pct. af hollandske privatboliger af mæglere, som er certificeret af NVM.



mæglervirksomhed, medmindre vedkommende konkret har vist sig uegnet her- til (*unfit*). Myndighederne fører således et register over personer, som konkret har vist sig uegnet til at udøve ejendomsmæglervirksomhed. Herudover er man generelt uegnet, hvis man fx er dømt for bedrageri eller anden alvorlig krimina- litet.

## 2.5 Vurdering af det lovregulerede erhverv

I forbindelse med den generelle gennemgang af de lovregulerede erhverv i Danmark, kan det overvejes, om de gældende krav til registrering af ejen- domsmæglere kan justeres. Denne overvejelse er relevant for at sikre, at der ik- ke er højere adgangskrav til erhvervet, end hvad der er nødvendigt.

### 2.5.1.1.1 Krav til teoretisk uddannelse

I Danmark er, hvad man ofte betegner ”ejendomsmægleruddannelsen”, ikke en entydig uddannelse. Der er flere veje til opnå den teoretiske indsigt, som kan danne grundlag for registrering i Ejendomsmæglerregisteret. Det kan ske på baggrund af en akademiuddannelse i finansiel rådgivning, en uddannelse som finansøkonom eller professionsbachelor i finans – eller på baggrund af en til- lægsuddannelse i ejendomsformidling, som kan erhverves af personer med en kandidatuddannelse inden for et andet område. Den korteste uddannelse, som opfylder registreringskravet, er akademiuddannelsen i finansiel rådgivning. Denne uddannelse er normeret til 1 studenterårsværk (60 ECTS-point) og regu- leres af Styrelsen for Videregående Uddannelser og Uddannelsesstøttes be- kendtgørelse nr. 536 om videregående uddannelser (Akademiuddannelser) af 27. maj 2013. Uddannelsen erhverves typisk på deltid sideløbende med ansæt- telse hos en ejendomsmægler.

I Danmark stiller man altså minimumskrav om en teoretisk uddannelse, som svarer til 60 ECTS-point (1 studenterårsværk). I vores nabolande Norge og Sverige er der højere krav til den teoretiske uddannelse, da der i Sverige kræves en uddannelse, som svarer til 120 ECTS-point (2 studenterårsværk) og i Norge 180 ECTS-point (3 studenterårsværk). I Danmark er der således nemmere ad- gang til registrering end i vores nabolande, og der findes derfor ikke anledning til at se på en lettelse af kravene til teoretisk uddannelse, herunder også fordi minimumskravet fortsat findes at være et passende niveau.

### 2.5.1.1.2 Krav til praktisk erfaring

For så vidt angår kravene til, hvilken praktisk erfaring som kan danne grundlag for registrering som ejendomsmægler, er der også en vis forskel mellem krave- ne i Danmark, Norge og Sverige.

I Danmark og Norge stilles der krav om 2 års erhvervs erfaring, og i Norge stil- les der særligt krav om, at erhvervs erfaringen skal være opnået efter bestået

ejendomsmæglereksamen. I Danmark stilles der blot krav om, at de 2 års erhvervs erfaring skal være aktuel ved registreringen.<sup>21</sup>

I Sverige er der kun krav om 10 ugers praktisk erfaring, som skal være opnået under eller efter bestået ejendomsmæglereksamen. I Sverige synes man ikke på baggrund af de lavere krav til praktisk erfaring at have hverken flere eller færre sager, som er begrundet i manglende praktisk erfaring. I Sverige har ejendomsmægleren dog heller ikke det samme ansvar som i Norge og Danmark, herunder en undersøgelsespligt af ejendommen.

Ud fra samfundsøkonomiske hensyn er det ikke hensigtsmæssigt, hvis der stilles større krav til erhvervet, end der reelt er brug for. Det kan derfor overvejes at justere kravene til praktisk erfaring. Eventuel ændring af kravene til praktisk erfaring kræver ikke en lovændring, men blot en ændring af Erhvervsstyrelsens bekendtgørelse herom.

### **2.5.2 Ophævelse af det lovregulerede erhverv**

I forbindelse med de bredere overvejelser om eftersyn af de lovregulerede erhverv i Danmark kan det principielt også overvejes, om det lovregulerede erhverv som ejendomsmægler helt kan ophæves i Danmark. Det kan konstateres, at man i andre lande, vi normalt sammenligner os med, ikke har eller helt har ophævet sådan regulering. I Holland har man således ophævet det lovregulerede erhverv og har gode erfaringer hermed. Ophævelsen har tilsyneladende ikke ført til en stigning i sager om ukvalificeret rådgivning. Det er i den sammenhæng dog også vigtigt at bemærke, at man i Holland i forvejen havde fri adgang til erhvervet, og at det lovregulerede således kun bestod i en titelbeskyttelse for særligt uddannede ejendomsmæglere.

Hvis man ophæver det lovregulerede erhverv i Danmark, ville det formentligt, som man oplevede i Holland, i starten føre til forvirring blandt forbrugere i forhold til, hvilke ejendomsmæglere, som er kvalificerede. Der ville derfor nok hurtigt opstå et behov for, at branchen udarbejder certificeringsordninger og kodeks for god ejendomsmæglerskik, der, som man har set i Holland, ikke nødvendigvis fører til, at der i praksis stilles færre krav til seriøse ejendomsmæglere. En ophævelse vil medføre, at enhver kan foretage ejendomsformidling og vælge at stå uden for certificeringsordninger mv., og dermed vil der ikke være nogen adgangskrav til at arbejde i branchen. Det vil føre til en større konkurrence på ejendomsformidlingsmarkedet og mulighed for større mobilitet inden for erhvervet, hvis personer kan nedsætte sig som formidlere fra den ene dag til den anden. Hvis man opgiver en lovregulering af erhvervet, vil det dog som udgangspunkt alene være ladet op til markeds kræfterne at sortere dårlige

---

<sup>21</sup> Ifølge administrativ praksis skal erfaringen være opnået senest 6-8 år før registreringen.

ejendomsmæglere fra, hvilket kan medføre, at skuffede forbrugere efterlades uden mulighed for andre sanktioner end sagsanlæg ved domstolene og evt. politianmeldelse.

De principielle forbrugerbeskyttelsesargumenter, som i 1993 var afgørende for indførelse af regulering af erhvervsudøvelsen som ejendomsmægler, findes stadig at være relevante,<sup>22</sup> herunder at ejendomsomsætningen indebærer til dels vanskelige økonomiske, tekniske og juridiske problemer, som gør, at forbrugerne ofte har behov for professionel assistance. De personer, som erhvervs-mæssigt tilbyder sådan assistance, bør derfor have de nødvendige forudsætninger for at håndtere de mange komplicerede aspekter i forbindelse med ejendomshandel på en for forbrugerne betryggende måde. En lovregulering af erhvervet garanterer ikke i sig selv, at alle ejendomsmæglere er seriøse og følger lovgivningen, men uddannelsen, registreringen og muligheden for disciplinære sanktioner giver større sandsynlighed herfor. Ifølge 1992-udvalget ville det ikke være tilfredsstillende med en fuldstændig fri adgang til markedet, der indebærer, at bortsortering af useriøse udøvere alene bliver overladt til markedskræfterne.

Vores nabolande Norge og Sverige har ligeledes opretholdt en lovregulering af erhvervet af de samme hensyn, som ligger bag den danske regulering.

## 2.6 Konklusion

Hvis man vælger at fastholde en grundlæggende lovregulering af erhvervet som ejendomsmægler, bør man overveje den udvikling, der er sket siden loven blev indført i 1993. I de efterfølgende år har det i større omfang været således, at de medarbejdere, som er ansvarlige for en ejendomshandel, og som forbrugerne har kontakt med, faktisk ikke opfylder kravene til registrering som ejendomsmægler. Det skyldes den stigende anvendelse af medhjælpere, som ikke er registrerede ejendomsmæglere. Dette muliggøres af, at loven alene kræver, at den daglige leder er registreret som ejendomsmægler. Hvis det er sådan, at en stor del af ejendomshandlerne i dag reelt afvikles af medarbejdere, som ikke er registrerede, kan det anføres, at man ikke har opnået den sikkerhed for kompetencer og kvalitet i ejendomshandelen, som var begrundelsen for at indføre lovregulering.

I forhold til at gøre et disciplinært ansvar gældende over for disse uregistrerede medhjælpere, er der endvidere – som erfaringerne fra Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere viser – efterladt et rum, hvor klager over handlinger, der selvstændigt er begået af uregistrerede medhjælpere, ikke kan behandles af Di-

---

<sup>22</sup> Før den nuværende lovregulering af ejendomsmæglererhvervet blev indført i 1993, var der også en form for lovregulering af erhvervet gennem en næringsbrevsordning for ejendomsmæglere.

sciplinærnævnet, hvorimod nævnet netop havde været kompetent, hvis den samme handling var begået af en registreret ejendomsmægler. Dette kan af forbrugerne synes vilkårligt, og forbrugerbeskyttelsen vil i et vist omfang afhænge af, hvorvidt den person, som forbrugeren vil klage over, er registreret ejendomsmægler eller uregistreret medhjælper. Endvidere skaber denne konsekvens også en ulighed for de ansatte i branchen.

Der kan derfor være behov for at øge gennemsigtigheden, med hensyn til hvordan og overfor hvem et ansvar kan gøres gældende. I betragtning af de uddannelseskrav, som er en afgørende forudsætning for at kunne blive registreret som ejendomsmægler, bør der sikres et klart incitament til, at ejendomsmægleren altid sikrer, at der kun delegeres opgaver til uregistrerede medhjælpere, som er kvalificerede til at udføre disse. Samtidig bør det undgås at indføre en række nye administrative byrder, som kan fordyre ejendomshandelen fremover.

### 3. Ejendomsmæglerens rolle over for køber og sælger

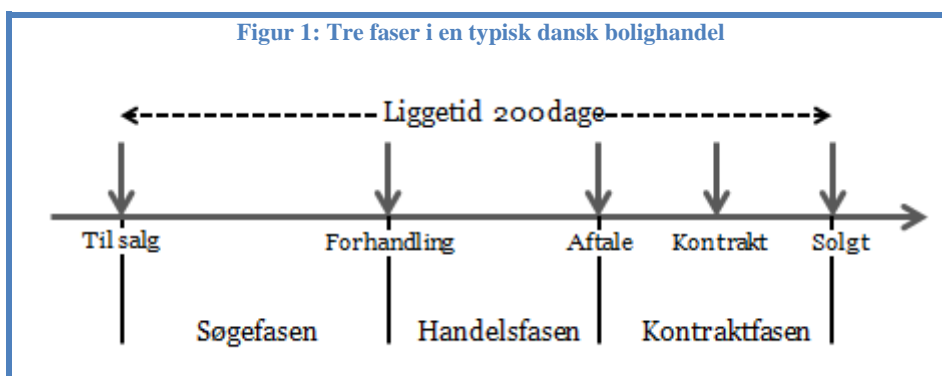
#### 3.1 Indledning

Ejendomsmæglerlovens § 15, stk. 1, bestemmer, at ingen må være formidler for begge parter i samme handel. Af § 15, stk. 2, fremgår, at ejendomsmægleren skal varetage sin opdragsgivers behov og interesser, dog med hensyntagen til den anden part. Hvis den anden part ikke bistås af egen rådgiver, skal ejendomsmægleren rådgive den pågældende om behov og mulighed for at søge bistand. Det fremgår endvidere af § 9, at en ejendomsmægler skal virke med omsorg for begge parter interesser.

Loven gælder ifølge § 1, stk. 1, nr. 1, både i de situationer, hvor ejendomsmægleren optræder som sælger-formidler og køber-formidler. Den mest anvendte rolle for ejendomsmægleren er dog som sælger-formidler, dvs. hvor ejendomsmægleren har et opdrag fra en sælger om at varetage dennes interesser i forbindelse med salg af en ejendom.

Princippet om, at en ejendomsmægler skal virke med omsorg for begge parter, er overordnet set med til at sikre forbrugerbeskyttelsen, hvilket er særlig vigtigt ved omsætning af fast ejendom, eftersom både køber og sælger i de fleste tilfælde er forbrugere, og da handlerne har stor betydning for forbrugernes økonomi. Det er dog klart i henhold til lovgivningen og praksis, at ejendomsmægleren primært er sælgers mand og ikke en mellemmand. Det kan derfor anføres, at den gældende lovgivning er uigennemsigtig og i nogen grad har sat sig mellem to stole med hensyn til ejendomsmæglerens rolle.

Man kan opdele bolighandlens faser i skemaform således:



#### 3.2 Baggrund

Da den oprindelige ejendomsmæglerlov trådte i kraft i 1993, var bestemmelsen om, at ingen må være formidler for begge parter i samme handel, ny. Reglen blev ifølge lovforslaget indført, fordi man vurderede, at ingen kan varetage købers og sælgers interesser lige godt i den samme ejendomshandel. Begge parter kan således have brug for at have hver deres rådgiver, som de betaler direkte hver for sig. Det er fx ikke nødvendigvis de samme ydelser, som sælger og køber efterspørger i forbindelse med en handel. Deres interesser med hensyn til fx pris og vilkår er ligeledes modstående.

Lovgiver bestemte således, at ejendomsmægleren skal koncentrere sin indsats om sin parts behov, dog med skyldig hensyntagen til og omsorg for den anden part.

1992-udvalget angiver i den betænkning, som loven bygger på, at begge parter kan have brug for hver sin rådgiver, eftersom ingen kan tjene to herrer på samme tid. Udvalget angav endvidere, at i tilfælde, hvor sælger og køber har hver sin rådgiver, synes det mest hensigtsmæssigt, at de hver især koncentrerer deres indsats om vedkommendes parts behov med skyldig hensyntagen til den anden part under hele forløbet i stedet for at arbejde for begge henholdsvis før og efter slutseddelsens underskrift.

Selv om loven indførte, at ingen må være formidler for begge parter i samme handel, opgav man ikke det hidtidige krav om, at en ejendomsmægler skal udføre hvervet med omsorg for begge parters interesser, jf. lovens § 9. Ejendomsmægleren skal således i henhold til lovforslagets bemærkninger udøve sin virksomhed med en afbalanceret hensyntagen til begge parters interesser i det øjemed, at handlen sker inden for en periode og til en pris og på vilkår som aftalt med opdragsgiver, typisk sælgeren.

Bemærkningerne til lovforslaget angiver, at det forhold, at en ejendomsmægler skal virke med omsorg for begge parters interesser, ikke indebærer, at ejendomsmægleren skal være fuldstændig neutral og upartisk i sin virksomhed. Han skal først og fremmest løse det hverv, som han har fået af sin opdragsgiver. At hvervet skal udøves med omsorg for begge parters interesser, betyder efter omstændighederne også, at ejendomsmægleren skal henvise den anden part til at søge råd hos egen rådgiver. Denne pligt følger direkte af lovens § 15, stk. 2.

Bestemmelsen indebærer ikke, at det er forbudt for en ejendomsmægler med salgsoptag at medvirke til at afslutte en bindende aftale, selv om køber vælger ikke at have egen rådgiver. Bestemmelsen forhindrer derimod, at ejendomsmægleren i denne situation optræder som rådgiver for køberen om punkter, hvor parterne har modstående interesser. Ejendomsmægleren kan også efterfølgende repræsentere køber i forbindelse med købers salg af egen bolig.

Ejendomsmægleren må dog ifølge lovens § 15, stk. 4, efter indgåelse af bindende aftale, godt indgå aftale med køberen om at foretage opgaver af ekspeditions-mæssig karakter i forbindelse med handlens berigtigelse.

Baggrunden for bestemmelsen var en lovændring i 2005, hvor ejendomsmæglerens rådgiverrolle blev præciseret via en ny affattelse af § 15, da der havde vist sig uvished om rækkevidden af den oprindelige bestemmelse, herunder i en

Højesteretsdom,<sup>23</sup> der bl.a. udtalte, at rækkevidden af den oprindelige bestemmelse var uklar. Præciseringen af § 15 fastslog også, at det ikke er tilladt for en ejendomsmægler med opdrag for sælger at indgå aftale med køber om udførelse af opgaver af ekspeditions-mæssig karakter, før en endelige købsaftale er indgået.<sup>24</sup> Dette gælder også mundtlige aftaler om udførelsen af sådanne opgaver. Bestemmelsen kan ikke fraviges ved sælgers underskrift på en købsaftale, hvoraf det fremgår, at ejendomsmægleren efterfølgende skal berigtige handlen for køber.

Herudover følger af lovens § 13 mere detaljerede bestemmelser om specifikke oplysninger om faktiske og retlige forhold af betydning for handlen, som ejendomsmægleren skal give begge parter, herunder rådgive om behov og mulighed for en byggeteknisk gennemgang af ejendommen, om behov og mulighed for at tegne en ejerskifteforsikring og udlevere informationsmateriale om tilstandsrapport, elinstallationsrapport og energimærkning mv.

### 3.3 Ejendomsmæglerens rolle

Ejendomsmægleren skal i dag varetage sin opdragsgivers interesser, og som tidligere nævnt er opdragsgiver næsten altid sælger. Ejendomsmægleren fungerer derfor som sælgers repræsentant i forbindelse med salget af ejendommen.

Som nævnt har ejendomsmægleren dog også en omsorgspligt, en oplysningspligt, en rådgivningspligt samt en pligt til hensyntagen til køber. Det kan derfor synes, at man i Danmark har sat sig ”mellem to stole” i forhold til mæglerens rolle. Man kan spørge om forbehold for omsorg for købers interesser og pligt til at oplyse og rådgive om forskellige forhold i realiteten snarere gør ejendomsmægleren til en mellemmand.

Ejendomsmæglerens rolle som sælgers mand kommer som udgangspunkt til udtryk gennem alle tre faser, dvs. fra det øjeblik boligen bliver udbudt til salg, på fremvisninger, åbne huse, markedsføringsmæssige tiltag mv., og til boligen reelt er solgt, vil ejendomsmægleren være interesseret i at varetage sælgers interesse, som er at få solgt boligen til højst mulig pris, hurtigst muligt og på bedst mulige vilkår i øvrigt. Rollen bliver dog allermest tydelig i selve forhand-

---

<sup>23</sup> U2004.1732H: En ejendomsmægler, der – inden der forelå endelig købsaftale – havde indgået berigtigelsesaftale med køber vedrørende udarbejdelse af skøde og refusionsopgørelse. Højesteret fandt derfor, at ejendomsmægleren havde tilsidesat sin pligt til at varetage sælgerens interesse. Dommen førte til, at det blev diskuteret, hvorvidt den indtil dommen herskende opfattelse, hvorefter en ejendomsmægler kunne berigtige en ejendomshandel for en køber, hvis berigtigelsesaftalen var indgået, efter at købsaftalen var underskrevet af begge parter, fortsat kunne opretholdes.

<sup>24</sup> Ved endelig købsaftale forstås således at der ikke længere er evt. forbehold for handlen samt at den lovpligtige fortrydelsesfrist på 6 hverdage er udløbet.

lings- og kontraktfasen, idet ejendomsmægleren i søgefase via salgsopstillinger og fremvisninger sørger for, at de potentielle købere er informeret omkring ejendommen og bliver serviceret.

På den anden side kan det bemærkes, at ejendomsmæglerens pligt til at søge den højeste pris også er en pligt i Sverige og Norge, hvor ejendomsmægleren formelt efter lovgivningen skal fungere som mellemmand, jf. nedenfor. Ejendomsmægleren varetager således i denne rolle både købers og sælgers interesser i søgefase og i kontraktfasen, men i forhandlingsfasen varetager han sælgers interesser.

Loven sonderer mellem ejendomsmæglerens rådgivningspligt og oplysningspligt over for køber. Ejendomsmægleren skal ifølge loven give køber helt specifikke oplysninger om ejendommen – dvs. de relevante oplysninger – i salgsopstillingen. Med disse oplysninger kan de potentielle købere således vurdere ejendommens tilstand og egenskaber, herunder om ejendommen kan fungere som en passende bolig for dem mht. størrelse, beliggenhed, synlig stand, kontantpris, atmosfære, stemning mv.

Desuden skal ejendomsmægleren ifølge lovens § 13, 2. pkt., rådgive begge parter, dvs. også køberen, om behov og mulighed for en byggeteknisk gennemgang af ejendommen samt om behov og mulighed for at tegne ejerskifteforsikring mod skjulte fejl mv.

Hertil kommer, at ejendomsmægleren heller ikke må fortælle urigtige ting om ejendommen, fortie oplysninger på vegne af sælger eller markedsføre ejendommen i strid med god markedsføringsskik. Der er i loven fastsat enkle regler for, hvad der som minimum skal fremgå af oplysninger i en annonce, herunder kontantpris, brutto- og nettoydelse samt energimærke.

Men der hvor ejendomsmæglerens rolle som repræsentant for sælger kommer allermest til udtryk er alt andet lige i forhandlingsfasen og i selve kontraktfasen for købsaftalen.

Samtidig vil ejendomsmægleren, som led i en forhandlingsteknik, ofte prøve at gå i dialog med køberen om at give et tilbud på ejendommen. Dette kan også af mange i dag opleves som om, at ejendomsmægleren ikke helt er sælgers mand, hvis mægleren åbner for en prisdiskussion. Men da ejendomsmægleren skal forelægge sælgeren alle tilbud på ejendommen, og samtidig arbejde for at få den bedst mulige pris, er det samtidig en nødvendighed at få køberne i markedet til at angive deres værdi af sælgerens bolig. Det kan selvfølgelig ikke udelukkes, at der er tilfælde, hvor ejendomsmægleren åbner for prisdiskussionen for sin egen vindings skyld – hvis der er aftalt solgt eller gratis får han kun salær, hvis han får solgt – og der kan derfor være tilfælde, hvor der er risiko for, at ejendomsmægleren er mere ”salgets mand” end ”sælgers mand”.



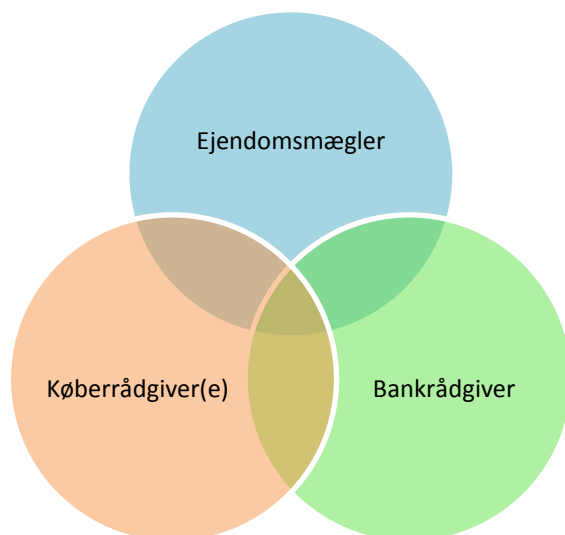
### 3.4 Andre aktører i bolighandlen og deres roller

I en bolighandel indgår oftest en del rådgivere for køber, særlig juridisk rådgivning og økonomisk rådgivning, herunder tilkendegivelse af mulighed for optagelse af lån til at finansiere købet med, er typisk anvendt af køberne.

Endvidere vælger nogle købere at få ejendommen gennemgået af en person med kendskab til byggetekniske forhold.

Et overblik over de primære aktører i bolighandlen – særligt set fra købers side – kan illustreres med nedenstående figur.

Figur 2: Primære aktører i bolighandlen



#### 3.4.1 Den juridiske rådgiver (advokaten, ejendomsmægleren, juristen m.fl.)

En køber, som ønsker at benytte sig af egen juridisk rådgivning i forbindelse med købet af en ejendom, venter oftest med at inddrage den juridiske rådgiver, indtil der foreligger en underskrevet købsaftale fra begge parter, dvs. også fra sælger, men som er betinget af købers rådgivers godkendelse af handlen (også kaldet et "advokat- eller rådgiverforbehold"). Sælger vil på dette tidspunkt være bundet af sin underskrift på købsaftalen, og kun køber har en mulighed for at fortryde sit køb, enten "gratis" ved hjælp af rådgiverforbeholdet eller ved at benytte sig af sin 6 hverdages fortrydelsesret i lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom. De 6 hverdage, som er fristen for den lovmæssige fortrydelsesret, løber fra det tidspunkt, hvor køber og sælger har underskrevet købsaftalen og sideløbende med fx et forbehold for rådgiverens godkendelse af handlen, jf. nærmere om reglerne om fortrydelsesret, som fremgår af afsnit **Fejl! Henvisningskilde ikke fundet.** nedenfor.

Køber vil således ofte selv have forhandlet pris, overtagelsesdag og evt. andre vilkår for handlen på plads med ejendomsmægler og dermed også med sælger, før den juridiske rådgiver bliver tilknyttet købet.

En mulig fordel ved denne fremgangsmåde er, at køber ikke anmoder om rådgivning, før handlen er bindende for sælger. Såfremt handlen ikke var bindende for sælger, kunne køber risikere at have brugt penge på en rådgiver, og når køber så vendte tilbage til sælger, så ville sælger ikke sælge til den mellem parterne drøftede pris eller havde måske solgt ejendommen til en anden køber. På denne måde kunne køber risikere at bruge penge på rådgivning flere gange, før det endelig lykkes at købe en ejendom. Omvendt kan det også give god mening, at køberen henvender sig til en juridisk rådgiver inden købsaftalen underskrives, således at rådgiveren inddrages i forbindelse med forhandling af vilkår for handelen på køberens vegne. Uden inddragelse af en rådgiver vil køberen således stå uden professionel rådgiver i forhandlingen med ejendomsmægleren, der er sælgerens professionelle repræsentant.

Selv om den juridiske rådgiver først inddrages efter underskrivelsen af købsaftalen, kan denne påvirke købers beslutning om at købe ejendommen, forudsat at der er taget forbehold for rådgiverens godkendelse. Det kan fx være, hvis det viser sig, at køber ikke har forstået konsekvensen af de oplysninger, som fremgår af salgsopstillingen eller ejendommens dokumenter i øvrigt. Den juridiske rådgiver kan også påvirke prisen på ejendommen, hvis det fx viser sig, at der er restriktioner eller lignende, som køber ikke har taget højde for i forbindelse med forhandlingen af prisen.

Desuden vil der også ofte være forbehold for købers opnåelse af godkendelse til at finansiere købet, at realkreditinstituttet kan godkende en sædvanlig 80 pct. realkreditbelåning af ejendommen, og at køber kan opnå stempelrefusion for så stort et beløb som muligt.

Afslutningsvist vil den juridiske rådgiver ofte hjælpe køber med den efterfølgende berigtigelse eller eftersagsbehandling af handlen, hvor der skal udarbejdes eller godkendes en refusionsopgørelse mellem sælger og køber over de udgifter, som sælger har betalt forud for overtagelsesdagen, fx udgifter til ejendomsskat, vand, fællesudgifter mm., og hvor der skal ske tinglysning af ejerskiftet og frigivelse af købesummen.

#### **3.4.2 Den byggetekniske rådgiver (bygningssagkyndige, håndværkere m.fl.)**

Mange udbudte parcelhuse, rækkehuse og fritidshuse har fået udarbejdet en tilstandsrapport på ejendommen, som giver et overblik over de synlige fejl og mangler, der kan være på ejendommen.

En del købere vælger dog også at få deres egen bygningssagkyndige til at gennemgå ejendommen, når køberne er nået så langt i deres beslutningsproces, at

de skal til at give et tilbud på ejendommen, eller allerede har underskrevet en købsaftale med forbehold for en byggeteknisk gennemgang.

Køberne får her rådgivning om, hvad det fx kræver at udbedre påpegede fejl og mangler i tilstandsrapporten, og rådgivningen kan derfor bruges til at vurdere omfanget af det kommende renoveringsarbejde ved ejendommen, og økonomien forbundet hermed.<sup>25</sup>

### **3.4.3 Den økonomiske rådgiver (bankrådgiver m.fl.)**

Nogle købere vil inddrage deres bank – eller andre banker – fra starten i søgningen efter en ny bolig. I Wilkes brugerundersøgelse – nærmere omtalt nedenfor – har 62 pct. af køberne anvendt rådgivning fra en bankrådgiver.

Bankernes kortlægning af køberens indtægt og budget vil hjælpe køberen på rette vej, mht. hvilken prisklasse boliger som kan være interessante.

I alle tilfælde, hvor køber skal finansiere sit køb af boligen, er bank/realkreditinstitut en væsentlig aktør i køkets sidste fase, nemlig hvor køber skal have godkendt en købsaftale med en given pris, overtagelse mv. og blive enig om finansieringen heraf med sin bank.

## **3.5 Ejendomsmæglerens rolle i andre lande**

### **3.5.1 Sverige**

I Sverige er ejendomsmægleren en reel mellemmand, som skal varetage både købers og sælgers interesser. I forhold til de økonomiske interesser, fx pris og betalingsvilkår, skal mægleren ifølge den svenske lov dog særligt varetage opdragsgiverens interesser, dvs. typisk sælgerens interesser. I den svenske lov er der direkte forbud mod, at en ejendomsmægler optræder som repræsentant (ombud) for en part.

Generelt er der i Sverige ikke problemer med denne mellemmandsrolle, dog viste en undersøgelse foretaget af den svenske rigsrevision, at ejendomsmæglerne kunne have svært ved at være upartiske.<sup>26</sup>

En betænkning fra 2008 beskrev derfor muligheden for, at ejendomsmæglerens rolle som mellemmand skulle ændres, således at han kun kunne repræsentere

---

<sup>25</sup> Som led i regeringens Vækstplan er Energistyrelsen i øjeblikket ved at udmønte initiativet ”Grøn Boligkontrakt”, hvis formål er, at udvikle en ordning, hvor man som boligejer kan henvende sig ét sted – hos en grøn aktør – når man vil renovere en bolig og få en samlet pakke, som også sikrer en forbedring af boligens energimæssige tilstand.

<sup>26</sup> Regeringens proposition 2010/11:15, s. 23.

én part, ligesom i Danmark og andre europæiske lande.<sup>27</sup> Lovforslaget, som blev fremsat på baggrund af betænkningen, stillede dog ikke forslag om ændring af mæglerens rolle, men valgte i stedet at præcisere ejendomsmæglerens pligt til at varetage opdragsgiverens interesse i økonomiske henseender.

Ejendomsmæglerens rådgivning over for sælger og køber er gældende i hele forløbet, også allerede inden der findes en potentiel køber. Her skal ejendomsmægleren fx give opdragsgiveren gode råd om, hvordan ejendommen skal markedsføres, og hvordan salgsformen bør være, fx budrunder eller lign.

Ejendomsmægleren skal oplyse køberen om forhold vedr. ejendommen, selvom det kan påvirke prisen i nedadgående retning. Han skal desuden oplyse begge parter om vilkår, fx ansvarsfraskrivelser eller besigtigelsesklausuler, som kan medtages i købsaftalen, hvordan vilkårene kan udformes, og hvilke konsekvenser vilkårene kan få for hver af parterne.

I Sverige er der i kraft af, at ejendomsmægleren varetager begge parter interesser, ikke tradition for, at en køber bruger egen (juridisk) rådgiver.

### 3.5.2 Norge

I Norge er ejendomsmægleren også en reel mellemmand, som skal varetage både købers og sælger interesser. Hensigten med lovgivningen er – som i Sverige – at køberen ikke behøver at være repræsenteret med egen rådgiver. I Norge er det ligesom i Sverige accepteret, at ejendomsmægleren, trods rollen som mellemmand, skal skaffe opdragsgiveren den bedst mulige pris.<sup>28</sup>

Det norske Finanstilsyn har over for Erhvervsstyrelsen angivet, at man har haft nogle tilsynssager, hvor ejendomsmæglere har fået kritik og reaktioner for ikke at have varetaget omsorgspligten for begge parter tilstrækkeligt. I praksis kan det således for visse ejendomsmæglere være vanskeligt at forene kravet om neutralitet og uafhængighed med, at mæglerens vederlag kun betales af den ene part, typisk sælgeren.

I forbindelse med en lovændring i 2008 vurderede man i Norge dog fortsat mellemmandsrollen som den mest hensigtsmæssige og omkostningseffektive model.

I lighed med forholdene i Sverige er der generelt ikke tradition for, at købere lader sig bistå af egen rådgiver.

---

<sup>27</sup> Fastighetsmäklaren och konsumenten – betänkande av Fastighetsmäklarutredningen, SOU 2008:6.

<sup>28</sup> Jf. Ot.prp. nr. 16 om lov om eiendomsmegling, s. 137.

### **3.6 Forskelle og ligheder mellem ejendomsmæglerens rolle som henholdsvis sælgers mand og som mellemmand**

Når ejendomsmægleren skal være mellemmand og varetage både købers og sælgers interesser, vil han således varetage sælgers interesser i forhold til igangsættelse af salget, herunder markedsføring af ejendommen, ligesom det er tilfældet ved den danske model.

Endvidere vil ejendomsmægleren i søgefasen skulle varetage købers interesser, fx mht. rådgivning om hvad de konkrete oplysninger om ejendommen reelt kunne have af praktisk betydning, fx for anvendelsen af ejendommen, hvad en bestemt lokalplans bestemmelser kan betyde for valg af nyt tag til huset mv. I den danske model skal ejendomsmægleren i søgefasen alene tilvejebringe oplysninger til køber om ejendommen. Hvordan køberen vurderer betydningen af oplysningerne er op til køber selv at fastlægge eller alternativt købers rådgiver.

I forhandlingsfasen er der ingen uligheder mellem de roller, idet ejendomsmægleren i begge tilfælde skal varetage sælgerens interesser mht. de økonomiske forhold, herunder pris, betalingsvilkår og lignende.

I kontraktfasen adskiller de to modeller sig i høj grad fra hinanden, idet mellemmanden skal tage et lige hensyn til parterne i forhold til aftalens vilkår. Mellemmanden sikrer fx køber, at denne kan opnå sædvanlig realkreditbelåning og drøfter muligheden for at indsætte en klausul om besigtigelse af en byggeteknisk gennemgang af ejendommen. I rollen som repræsentant for sælger, sørger den danske ejendomsmægler for at sikre sin sælger bedst muligt, i hvert fald hvad gælder de individuelle vilkår for handlen. Her kan fx tænkes på diverse ansvarsfraskrivelser for ulovligt nedsænkede lofter, ikke godkendte tilbygninger mv.

Såfremt ejendomsmægleren fungerer som mellemmand, vil det i høj grad overflødiggøre de juridiske køberrådgivere, men der vil stadig være behov for byggetekniske rådgivere og bankrådgivere, som begge besidder en specialviden, som ikke ligger indenfor ejendomsmæglerens uddannelse og kompetencefelt.

### **3.7 Brugerundersøgelser**

I modsætning til rollen i vores nabolande er en ejendomsmægler i Danmark sælgerens repræsentant. At ejendomsmægleren er sælgers repræsentant skaber behov for, at køberen er klar over dette forhold og – om nødvendigt – lader sig bistå af egen rådgiver.

I forbindelse med den brugerundersøgelse, som Wilke har foretaget for Erhvervsstyrelsen, angiver ca. 70 pct. af de adspurgte forbrugere (som for nyligt har købt eller solgt fast ejendom), at de generelt anser en ejendomsmægler for primært at være sælgerens repræsentant, mens ca. 20 pct. angiver, at de anser en ejendomsmægler som en uafhængig mellemmand, der varetager køberens og sælgerens interesser ligeligt.

Dansk Ejendomsmæglerforening har for Erhvervsstyrelsen foretaget en undersøgelse blandt foreningens medlemmer om, hvorvidt køberne i medlemmernes

seneste handler benyttede sig af køberrådgiver forud for den bindende købsaftale.<sup>29</sup> Resultatet af undersøgelsen var, at 59 pct. af køberne lader sig bistå af egen rådgiver, mens 41 pct. ikke benyttede egen rådgiver. Det bemærkes, at der ved egen rådgiver ikke kun forstås juridisk rådgiver, men enhver form for køberrådgivning.

Danske Advokater v/ Danske Boligadvokater er af Erhvervsstyrelsen blevet forspurgt i hvor mange handler, de vurderer, at der deltager en juridisk køberådgiver, og har i den forbindelse oplyst Erhvervsstyrelsen om følgende:

*”Skal vi komme med et skud kunne det være, at der er juridisk køberrådgiver på i ca. 70 pct. af handlerne, i det det er vores vurdering, at der er sket et fald ift. før indførelsen af digital tinglysning.”*

### 3.8 Konklusioner

Som det fremgår af ovenstående, er ejendomsmægleren efter gældende lovgivning overvejende sælgers mand, selv om ejendomsmægleren i visse tilfælde er forpligtet til at drage omsorg for begge parter interesser. Der er dog en række forbehold for pligt til at vise omsorg for køber, og oplysninger skal tilvejebringes i begge parter interesse.

Brugerundersøgelser har vist, at selvom 70 pct. af forbrugerne anser ejendomsmægleren for primært at være sælgers repræsentant, tror 20 pct. af forbrugerne, at ejendomsmægleren er en uafhængig mellemmand, der varetager begge parter interesser ligeligt.

Endvidere er der et forholdsvist højt antal købere, mellem 30-40 pct., som ikke lader sig bistå af egen juridisk rådgiver, når de køber fast ejendom.

Ejendomsmægleren er forpligtet til at rådgive den anden part om muligheden for at søge egen rådgiver. I praksis opfylder ejendomsmægleren typisk denne forpligtelse skriftligt i henholdsvis salgsopstilling og købsaftale. Køber bekræfter således ved sin underskrift på købsaftalen, at have modtaget vejledning om at søge egen rådgiver. Eftersom en køber skal forholde sig til mange dokumenter og oplysninger i forbindelse med indgåelse af en købsaftale, er der fare for, at en køber ikke er opmærksom på muligheden for at søge egen rådgiver, herunder særligt hvis køberen ikke er helt klar over ejendomsmæglerens reelle rolle som sælgers repræsentant.

---

<sup>29</sup> Dette dækker både over de tilfælde, hvor en rådgiver har gennemgået papirerne forud for købers underskrift af en købsaftale uden forbehold for en rådgivers godkendelse af handlen, og hvor køber har underskrevet en købsaftale, som er betinget af rådgiverens godkendelse af handlen.

I Sverige og Norge har man valgt, at ejendomsmægleren skal være en mellemmand, der varetager begge parter interesser, bortset fra forhandling om pris, hvor ejendomsmægleren alene skal varetage sælgers interesser. I begge lande har man positive erfaringer med, at ejendomsmægleren har en sådan rolle, hvilket har reduceret behovet for selvstændig køberrådgivning.

Dette aktualiserer, at der er behov for overvejelser om, hvorvidt ejendomsmæglerens rolle bør ændres eller præciseres på en måde, som kan bidrage til at skabe gennemsigtighed og enklere regler.

## 4. Ejendomsmæglerens oplysningsforpligtelser

### 4.1 Indledning

#### 4.1.1 Overordnede betragtninger

Ejendomsmæglerlovgivningen stiller mange detaljerede krav og oplysningsforpligtelser til ejendomsmægleren. Kravene er indsat for at sikre, at handel med fast ejendom foregår på en for forbrugerne tryk måde samt at forsøge at skabe gennemsigtighed i bolighandelsprocessen og ejendomsmæglerens arbejde. Den løbende skærpelse af oplysningsforpligtelserne i de senere år har været baseret på en antagelse om, at jo flere oplysninger forbrugerne fik, desto bedre var de klædt på til at træffe de rigtige beslutninger, altså at forbrugerbeskyttelsen bedst sikres ved, at forbrugerne har så omfattende et oplysningsgrundlag som muligt, fordi de derved har det bedst mulige beslutningsgrundlag.

I de senere år har man både i Danmark<sup>30</sup> og i udlandet<sup>31</sup> imidlertid fået fokus på, at for mange oplysninger kan være med til at sløre billedet for forbrugeren, da de vigtige oplysninger kan drukne i mængden. Hvis forbrugere overbelastes af for megen information eller for mange valgmuligheder, kan konsekvensen være, at de ender med kun at forholde sig til en meget lille del af informationen. Resultatet kan være, at forbrugeren vælger det forkerte produkt, fordi relevante aspekter ikke tages i betragtning.<sup>32</sup> Populært betegnes dette *information overload*.

Der kan således være en risiko for, at de mange oplysningskrav i forbindelse med handel med fast ejendom medfører, at køberne på grund af den store mængde af oplysninger mister overblikket og derved reelt ikke får den gennemsigtighed, som oplysningsforpligtelserne tilsigter.

Ejendomsmæglerne bruger ifølge Erhvervsstyrelsens målinger af virksomhedernes administrative byrder (AMVAB) endvidere en del tid på at opfylde disse oplysningsforpligtelser, hvilket gør ejendomsmæglerlovgivningen til et af de mest byrdefulde områder på Erhvervs- og Vækstministeriets område. Dette giver et yderligere incitament til at overveje, om visse oplysningsforpligtelser kan lettes eller fjernes helt.

---

<sup>30</sup> Særligt Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har fokus herpå.

<sup>31</sup> Som eksempel er bl.a. den engelske rapport ”Warning: Too much information can harm” udarbejdet af Better regulation Executive og National Consumer Council, november 2007.

<sup>32</sup> Jf. s. 10 i Baggrundsnotat om behavioural economics, udarbejdet for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, af Mette Trier Damgaard, Alexander Koch og Julia Nafziger, Aarhus Universitet, 14. marts 2013.



Oplysningsforpligtelserne for ejendomsmægleren fremgår primært af loven og formidlingsbekendtgørelsen. Oplysningsforpligtelserne er kendetegnet ved, at de ofte er tilknyttet handlens tre faser og handlens tre centrale dokumenter, nemlig 1) formidlingsaftalen, der er opstartsfasen for salget, 2) salgsopstillingen, som bruges i søgefasen for købere og 3) købsaftalen, der er slutfasen for salget.

#### 4.1.2 Nødvendige sondringer i forhold til oplysninger og vilkår

I forbindelse med køb og salg af fast ejendom via ejendomsformidler, stilles der krav om diverse oplysninger, som ejendomsmægleren skal give til forbrugerne.

Oplysningerne kan opdeles i to kategorier: *konkrete* oplysninger og *generelle* oplysninger.

**Tabel 1: Konkrete oplysninger og generelle oplysninger**

	Formidlingsaftale	Salgsopstilling
Konkrete oplysninger	Identifikation af ejendommen og skønnet kontantpris mv.	Oplysninger omkring ejendommen, som er udbudt til salg, herunder pris, beliggenhed, størrelse, matrikelnummer mv.
Generelle oplysninger	Oplysning om ejendomsmæglerens samarbejdsaftaler, provisioner og rabataftaler samt ejendomsmæglerens garantistiller mv.	

Endvidere kan man ligeledes dele de vilkår, som dels fremgår i formidlingsaftalen mellem ejendomsmægleren og sælgeren, og dels fremgår i købsaftalen mellem sælger og køber, op i *standardvilkår* og *individuelle vilkår*.

**Tabel 2: Standardvilkår og individuelle vilkår**

	Formidlingsaftale	Købsaftale
Standardvilkår	Vilkår om at sælger skal legitimere sig, at ejendomsmægleren kan videregive og offentliggøre oplysninger om ejendommen mv.	At sælger ikke må fjerne nagelfaste installationer i ejendommen, hvor mange deponerede midler en ejendomsmægler må modtage i forbindelse med en ejendomshandel, hvilke forudsætninger der skal være opfyldt førend køber kan få adgang til ejendommen mv.

	Formidlingsaftale	Købsaftale
Individuelle vilkår	Ejendomsmæglerens salær og afregning heraf, aftaleperiodens varighed, hvilke ydelser der indgår i opdraget mv.	Pris, overtagelsesdag, sælgers eller købers betaling af et fælleslån i en ejerforening, mv.

Selvom både de generelle og konkrete oplysninger samt standardvilkår og individuelle vilkår er centrale for selve handlen og forståelsen heraf, kan man overordnet sige, at de vigtigste oplysninger og vilkår, som forbrugeren som udgangspunkt skal forholde sig til, er henholdsvis de konkrete oplysninger og de individuelle vilkår. Dog er der oftest i tillæg til standardvilkårene tilknyttet en række underliggende dokumenter i handlen, som køber er nødt til at forholde sig til. Oftest er der tale om bilag på op til 150-300 sider.

## 4.2 Baggrund

### 4.2.1 Formidlingsaftalen

Kravene til formidlingsaftalen findes i lovens §§ 10-12 samt i formidlingsbekendtgørelsens §§ 6-8, hvorefter formidlingsaftalen:

Tabel 3: Krav til formidlingsaftalen

1.	Skal være skriftlig.
2.	Skal indeholde vilkår om aftalens varighed.
3.	Skal indeholde specifikation af de ydelser, som indgår.
4.	Skal indeholde oplysning om det vederlag, som skal erlægges for hver enkelt ydelse.
5.	Skal angive samtlige aftaleparterers navn og adresse.
6.	Skal identificere den ejendom, aftalen vedrører.
7.	Skal oplyse den skønnede kontantpris.
8.	Skal angive, hvem der er garantistiller for ejendomsmægleren.
9.	Skal angive særlige forhold, betingelser eller begrænsninger vedr. den konkrete opgave.
10.	Skal angive ejendomsmæglerens økonomiske eller personlige forhold, herunder enhver personlig eller økonomisk interesse mægleren har i A) at en handel indgås eller B) i parternes valg af finansiering, forsikring eller andre ydelser i tilknytning til omsætning af fast ejendom.
11.	Skal oplyse, hvis ejendomsmægleren ikke har de i pkt. 10 anførte interesser.

Der er endvidere krav om, at oplysningerne i pkt. 10 og 11 samt det samlede vederlag skal fremgå af forsiden på formidlingsaftalen. Alle forhold vedr. ejendomsmæglerens vederlag behandles særskilt i denne analyses kapitel 5.

Desuden skal aftalen underskrives af samtlige aftaleparter, dvs. både sælger(e) og ejendomsmægler, og forbrugeren skal have udleveret en kopi af aftalen.

Eventuelle ændringer af vilkårene i aftalen, herunder ændring af udbudspris, vederlagets størrelse mm., skal fremgå af et tillæg til aftalen eller i en påtegning på den oprindelige aftale. Tillægsaftalerne eller påtegningerne skal også underskrives af samtlige aftaleparter, og forbrugeren skal have udleveret en kopi heraf.

Såfremt en formidlingsaftale ikke er i overensstemmelse med ovenstående krav, fortaber ejendomsmægleren retten til sit salær.<sup>33</sup>

#### 4.2.2 Salgsopstillingen

Ejendomsmægleren skal som én af lovens fem obligatoriske opgaver<sup>34</sup> udarbejde en salgsopstilling med de oplysninger om ejendommen, som er nødvendige for en købsbeslutning, jf. lovens § 17, stk. 1, nr. 4.

Nærmere regler for indholdet af salgsopstillingen er fastsat i formidlingsbekendtgørelsens §§ 13-20. Desuden bestemmer lovens § 19, at ejendommen skal udbydes med oplysning om 1) de årlige ejerudgifter og 2) det seneste års faktiske udgifter til forbrugsafhængige forhold. De to udgifter er nærmere afgrænset i formidlingsbekendtgørelsens §§ 18-20.

Ifølge formidlingsbekendtgørelsens § 13 skal salgsopstillingen indeholde en udførlig beskrivelse af ejendommen samt oplysning om følgende:

**Tabel 4: Krav til salgsopstillingen**

1.	Kontantprisen.
2.	Oplysning om indestående lån samt standardfinansieringsforslag.
3.	Brutto- og nettoudgifter, hvor bruttoudgift er lig med ejerudgiften det første år – <i>se tabel 2a</i>
4.	Anvendelsesudgift – <i>sælgers seneste årsforbrug og udgiften hertil af vand og varme.</i>
5.	Hvilket kontantbehov køber må påregne til handelens finansiering og gennemførelse, dog således at eventuelle udgifter til købers egne rådgivere, herunder advokatsalærer og bankgarantistillelse samt eventuelle udgifter til kurssikring, udtrykkeligt kan angives ikke at være medregnet.
6.	Seneste ejendoms- og grundværdi i henhold til den offentlige ejendomsvurdering med angivelse af årstal for vurderingen.

<sup>33</sup> Se nærmere herom i kapitel 5 om vederlaget.

<sup>34</sup> Ejendomsmæglerens obligatoriske opgaver fremgår af lovens § 17, stk. 1, og er 1) værdiansættelse af ejendommen samt aftale udbuds/kontantpris, 2) beregne brutto- og nettoudgift, 3) beregne salgsprovenu, 4) udarbejde salgsopstilling og 5) udarbejde købsaftale.

7.	Grund-, bygnings- og boligareal (BBR-arealer) samt eventuelt fordelingsstal.
8.	Ejendommens matrikelnummer, beliggenhed, nuværende benyttelse samt hidtidige benyttelse, hvis denne afviger fra ejendommens nuværende benyttelse.
9.	Ejendommens nuværende forsikringsforhold, herunder eventuelle særlige forhold som f.eks., at ejendommen ikke er forsikret mod svamp og insekt.
10.	Byrder og gæld, som måtte påhvile ejendommen eller sælger personligt, og som køber skal overtage uden for købesummen.
11.	Ejendommens energimæssige tilstand.
12.	Særlige eller væsentlige begrænsninger i udnyttelsen af ejendommen i kraft af planbestemmelser (lokalplan m.v.) og servitutter m.v.
13.	Forurening kortlagt på vidensniveau 1 eller vidensniveau 2 eller oplysninger om lettere forurenede jord efter lov om forurenede jord.
14.	Økonomiske eller personlige forhold, herunder <ul style="list-style-type: none"> <li>a) enhver økonomisk eller personlig interesse, som formidleren har i, om en handel indgås, eller i parternes valg af finansiering, forsikring eller andre ydelser i tilknytning til omsætning af fast ejendom, eller</li> <li>b) at formidleren ikke har de i a) anførte interesser.</li> </ul>
15.	Andre forhold af væsentlig betydning.

Oplysning om personlige og økonomiske interesser, jf. pkt. 14, skal endvidere fremgå af salgsopstillingens forside.

Desuden skal der i salgsopstillingen oplyses om nødvendige udbedringer af skader eller nødvendige vedligeholdelsesforanstaltninger, såfremt sådanne fremgår af tilstandsrapporten eller elinstallationsrapporten.<sup>35</sup>

Ejendomsmægleren kan for så vidt angår kravet i lovens § 13, 2. pkt., nr. 4, om udlevering af informationsmateriale om tilstandsrapport, elinstallationsrapport og energimærkning m.v. til køber, vælge i salgsopstillingen at henvise til hjemmesiden [www.boligejer.dk](http://www.boligejer.dk) eller til anden hjemmeside, hvoraf nøjagtig samme informationsmateriale fremgår. Henvisningen skal senest ske samtidig med udlevering af købsaftalen.<sup>36</sup>

<sup>35</sup> Jf. ændringsbekendtgørelse nr. 22. af 16. januar 2012, § 1, nr. 4, som ændrer formidlingsbekendtgørelsens § 20, stk. 3, 1. pkt.

<sup>36</sup> Jf. ændringsbekendtgørelse nr. 22 af 16. januar 2012, § 1, nr. 2, vedr. implementering af den reviderede huseftersynsordning, som ændrer formidlingsbekendtgørelsens § 10, stk. 2, og § 13, stk. 3.

Det skal endvidere fremgå af salgsopstillingen, at brutto- og nettoudgiften ikke omfatter udgifterne til energi, vand og andre forbrugsafhængige forhold (bl.a. anvendelsesudgifterne) samt løbende vedligeholdelse.

#### 4.2.2.1 Ejerudgifter

Ifølge formidlingsbekendtgørelsens § 18 er udgiftsposterne i ejerudgiften følgende:

**Tabel 5: Udgiftsposterne i ejerudgiften**

1.	Den aktuelle ejendomsskat.
2.	Den aktuelle ejendomsforsikring.
3.	Andre aktuelle udgifter, som køber er forpligtet til at afholde som ejer af ejendommen, fx bidrag til grundejerforening, vedligeholdelse af privat fællesvej mv.
4.	Evt. fællesudgifter til ejerforening. <sup>37</sup>

#### 4.2.3 Købsaftalen

Udfærdigelse af købsaftale, er også en af ejendomsmæglerens fem obligatoriske ydelser, jf. § 17, stk. 1, nr. 5.

Den standardkøbsaftale, som anvendes af ejendomsmæglerne, er udarbejdet af Dansk Ejendomsmæglerforening. Erhvervsstyrelsen har ifølge lovens § 17, stk. 3, mulighed for at fastsætte regler om mæglerens anvendelse af standardkøbsaftaler. Denne hjemmel er dog ikke udnyttet, og det fremgår af formidlingsbekendtgørelsens § 23, stk. 1, at aftalen *kan* være baseret på en standardkøbsaftale. Hvis der ikke benyttes en standardkøbsaftale, skal dette tydeligt fremhæves i såvel aftaleudkastet som i den endelige aftale.

Minimumskravene til købsaftalens indhold fremgår af formidlingsbekendtgørelsens § 23, stk. 2, og bestemmer, at det skal fremgå:

**Tabel 6: Minimumskrav til købsaftalen - kontanthandler**

1.	Om køber har modtaget tilstandsrapport og tilbud om ejerskifteforsikring efter lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom mv. Såfremt køber vælger ikke at gøre brug af tilbuddet om ejerskifteforsikring, skal konsekvensen heraf også fremgå.
2.	Det skal i et særskilt dokument fremgå, hvis køber har fortrydelsesret efter lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom.
3.	Det skal fremgå, at sælger ikke afgiver ejendomsretten, før han eller hun har modtaget eller fået sikkerhed for købesummen, og omvendt

<sup>37</sup> Dog fratrukket anvendelsesudgifterne.

	ikke får rådighed over købesummen, før købers ejendomsret er sikret ved endelig tinglysning uden frist eller anmærkning.
4.	Det skal fremgå, hvornår risikoen og dispositionsretten for ejendommen overgår til køber.
5.	Der skal gives oplysning om økonomiske eller personlige forhold, herunder <ul style="list-style-type: none"> <li>a) enhver økonomisk eller personlig interesse, som mægleren har i, om en handel indgås, eller i parternes valg af finansiering, forsikring eller andre ydelser i tilknytning til omsætning af fast ejendom, eller</li> <li>b) at mægleren ikke har de i a) anførte interesser.</li> </ul>

Ved en finansieret handel, som der i dag gennemføres meget få af på årsbasis, skal der fremgå yderligere to ting af købsaftalen vedr. finansieringen.

**Tabel 7: To yderligere minimumskrav – finansierede handler**

6.	At køber bærer den finansielle risiko.
7.	At køber har mulighed for at træde tilbage fra købsaftalen, hvis en forudsat, afgørende finansiering ikke kan gennemføres inden for aftalte frister på grund af forhold, der ikke skyldes køber, og at sælger tilsvarende stilles frit, hvis en forudsat, afgørende finansiering ikke kan gennemføres inden for aftalte frister pga. forhold, der skyldes køber.

Salgsopstillingen indgår i henhold til Dansk Ejendomsmæglerforenings standardaftale som en integreret del af købsaftalen, da ejendomsmægleren hæfter for de evt. fejl i ejerudgifter og anvendelsesudgifter, som han måtte have lavet, samt for evt. garantier han måtte have stillet om ejendommen, dens tilbehør eller andet.

#### **4.2.4 Krav om oplysning om ejendomsmæglerens personlige og økonomiske interesser i handlen**

Ved lovens tilblivelse var oplysningsforpligtelsen om ejendomsmæglerens personlige og økonomiske interesser begrænset til de tilfælde, hvor mægleren havde en *særlig* økonomisk eller personlig interesse i, om en handel indgås. Mægleren skulle i så fald gøre begge parter bekendt hermed.

Bestemmelsen blev ændret i 2006, således at ejendomsmægleren i dag skal oplyse om *enhver* økonomisk eller personlig interesse. Skærpelsen til *enhver* betyder, at ejendomsmægleren i dag skal oplyse om en interesse, uanset størrelsen, og uanset om den er direkte eller indirekte. Der er dog i formidlingsbekendtgørelsen fastsat en minimumsgrænse på 2 pct. for, hvornår man kan have en økonomisk interesse, såfremt ejendomsmægleren eller dennes nærtstående, er medejer af den ejendom, som sælges. Hvorvidt ejendomsmægleren har en interesse i omsætningen af en ejendom, vil altid bero på en konkret vurdering, herunder bl.a. hvorvidt ejendomsmægleren ejer ejendommen eller dele heraf, om det er mæglerens nærtstående, der ejer den udbudte ejendom, eller om

mægleren eller dennes nærtstående sidder i ledelsen i det selskab, som sælger den udbudte ejendom.

Ifølge bemærkningerne til ændringsloven skyldtes ændringen en række sager i sommeren 2005, der havde vist et behov for at skærpe oplysningspligten, og som kulminerede med Sadolinpark-sagen.<sup>38</sup> Med henblik på at processerne ved en ejendomshandel er tilstrækkeligt gennemskuelige, var det vigtigt at sikre, at forbrugerne fuldt ud blev gjort opmærksom på, hvilke ejerinteresser en ejendomsmægler kunne have i handlen.

Ændringsloven gav endvidere Erhvervsstyrelsen hjemmel til at fastsætte nærmere regler om opfyldelse af oplysningspligten. Ifølge lovbemærkningerne var hensigten at udnytte hjemlen til at regulere, hvordan oplysningerne skal fremgå af de enkelte dokumenter, bl.a. formidlingsaftale og salgsoptilling, herunder hvor i dokumenterne oplysningerne skal fremgå. Videre fremgår det, at der bl.a. indførtes regler om, at en ejendomsmægler er forpligtet til at afgive en ”negativerklæring”, hvor denne erklærer, at mægleren ikke har nogen personlig eller økonomisk interesse i handlen udover den sædvanlige salærinteresse.

Af formidlingsbekendtgørelsen fremgår, at oplysning om, hvorvidt mægleren har eller ikke har personlig eller økonomisk interesse, skal fremgå af forsiden af hhv. formidlingsaftalen og salgsoptillingen. Oplysninger herom skal også fremgå af købsaftalen, dog er der ikke krav om, at det skal være på forsiden..

#### *Sondringen mellem habilitetsreglerne og oplysning om interesser i handlen*

Lovgivningen bygger på en afvejning og sondring mellem forhold, som gør ejendomsmægleren inhabil som formidler, jf. lovens § 15, hvilket medfører at mægleren må udtræde af handlen, overfor forhold, hvor ejendomsmægleren har en form for interesse, personlig eller økonomisk, som ikke antages at gøre mægleren inhabil, og hvor mægleren har ret til at fortsætte salget af ejendommen, hvis han har oplyst parterne om sin interesse. Denne oplysningspligt om-

---

<sup>38</sup> I Sadolinpark-sagen havde en ejendomsmægler solgt lejligheder som mægler, men var også medejer af det firma, som byggede lejlighederne (projektsalg). Hendes ejerandel udgjorde ca. 20 pct., men hun havde ikke bestemmende indflydelse i selskabet. Køberne havde underskrevet købsaftale, deponeret udbetaling og stillet bankgaranti for restkøbesummen, men fik senere at vide, at handlerne ikke var endelige, og såfremt de stadig ønskede at købe lejlighederne, skulle de betale ca. 100.000 kr. mere end, hvad der fremgik af købsaftalen. Ifølge afgørelsen fra Klagenævnet for Ejendomsformidling havde ejendomsmægleren oplyst det, som hun ifølge lovgivningen havde pligt til, via oplysning i købsaftalen (købstilbuddet), hvor køberne blev gjort bekendt med, at hun var medejer af det sælgende selskab. Nævnet fandt ikke, at hun havde pligt til at oplyse, at hendes ægtefælle var medlem af selskabets bestyrelse.

fatter ikke kun konkrete interesser i handlen, men også helt generelle økonomiske og personlige interesser.

Habilitetsreglerne i lovens § 15 bestemmer bl.a., at ingen kan være formidler for begge parter i samme handel, og at ejendomsmægleren skal varetage sin opdragsgivers interesser. Såfremt der opstår situationer, som konflikter med ejendomsmæglerens rolle, skal han derfor udtræde af opdraget.<sup>39</sup> Desuden er der fastsat regler om den situation, hvor mægleren ønsker at erhverve en ejendom, som han har til opdrag at sælge, i disse tilfælde skal han opsige formidlingsaftalen, frasige sig sit vederlag og rådgive sælgeren om muligheden for at søge anden bistand.

I lyset heraf er reglerne i lovens § 16 og formidlingsbekendtgørelsens §§ 2-5 om oplysning om økonomisk og personlig interesse i handlen bestemt med det formål, at mægleren ikke konflikter med sin rolle og ikke er inhabil. Disse oplysninger skal blot gives til parterne, således at der ikke sås tvivl om mæglerens habilitet. Blot han oplyser parterne herom, kan mægleren altså frit fortsætte sit opdrag.

Konkrete eksempler på en ejendomsmæglers personlige og økonomiske interesse i en handel<sup>40</sup> er bl.a.:

---

<sup>39</sup> Såfremt ejendomsmægleren er ven med køber, vil mægleren skulle vurdere, hvorvidt hans venskab med køber medfører, at han ikke kan varetage sin sælgers interesser, jf. lovens § 15, stk. 2, da han ellers må frasige sig opdraget, jf. lovens § 15, stk. 1, hvorefter ingen kan være formidler for begge parter i samme handel.

<sup>40</sup> Eksemplerne tager udgangspunkt i, at ejendomsmægleren har et opdrag fra sælger.



**Tabel 8: Konkrete eksempler på en ejendomsmægleres personlige og økonomiske interesse i en handel**

I forhold til køber	I forhold til sælger
Hvis det er ejendomsmægleren selv, andre ansatte inden for samme virksomhed, ejendomsmæglerens nærtstående, <sup>41</sup> eller andre personer, som mægleren har et særligt personligt forhold til, som ejer den ejendom, som skal sælges eller dele heraf. <sup>42</sup>	Hvis ejendomsmægleren, andre ansatte inden for samme virksomhed, ejendomsmæglerens nærtstående eller andre personer, som mægleren har et særligt personligt forhold til, fx har et pantebrev i den ejendom, som mægleren har til opdrag at sælge.
Endvidere vil personlige interesser i form af en ejendomsmægleres ledelseshverv, som fx en bestyrelsespost i et selskab, som kontrolleres af sælger, også være en interesse, som skal oplyses over for køber.	Det samme gælder, såfremt en køber, som ønsker at erhverve ejendommen fx er ven med ejendomsmægleren, andre ansatte inden for samme virksomhed, ejendomsmæglerens nærtstående eller andre personer, som mægleren har et særligt personligt forhold til.

Fælles for disse situationer er, at ejendomsmægleren grundet de personlige og økonomiske interesser kan have en større interesse i at omsætte disse ejendomme end andre, og det derfor er bestemt ved lov, at dette skal oplyses over for parterne, men uden at det gør ejendomsmægleren inhabil i disse situationer.

#### **4.2.5 Krav om oplysning om økonomiske personlige interesser i parternes valg af finansiering, forsikring, mv., oplysning om rabataftaler, provisioner, samarbejdsaftaler mv.**

Der har fra lovens tilblivelse i 1993 været et krav om, at en rådgiver eller en ejendomsmægler skulle oplyse forbrugeren, såfremt denne modtog provision eller andet vederlag som følge af formidling eller fremskaffelse af finansiering, forsikring eller andre ydelser i tilknytning til omsætning af fast ejendom. Bestemmelserne i den dagældende lovs § 7, stk. 1, og § 16, stk. 2, beskrev, at rådgiveren eller ejendomsmægleren skulle oplyse, såfremt denne havde en særlig økonomisk eller personlig interesse i forbrugeren valg af finansiering, forsikring eller andre ydelser i tilknytning til omsætning af fast ejendom. Ifølge forarbejderne til bestemmelsen ville dette altid være tilfældet, hvis rådgiveren eller ejendomsmægleren står i samarbejdsforhold til udbydere af den art, rådgivningen angår.

Reglerne er med tiden blevet skærpet flere gange, hvor man blandt andet har ændret oplysningspligten fra ”særlig” til ”enhver”, jf. ovenfor om personlige og

<sup>41</sup> Med nærtstående menes ægtefællen, den fast samlevende, slægtninge i op- og nedstigende linjer samt søskende, jf. formidlingsbekendtgørelsens § 3, stk. 1.

<sup>42</sup> Dog ikke ejerandele, som udgør mindre end 2 pct.

økonomiske interesser, og man har også udvidet bestemmelsen til at omfatte rabataftaler i forbindelse med annoncering, oplysning om, hvorfra<sup>43</sup> provisionen eller rabatten stammer, samt indsat bestemmelser om, hvornår oplysningen skal afgives i forhold til køber (i salgsopstillingen).<sup>44</sup> Ønsket har været at skabe større gennemsigtighed, så forbrugerne så tidligt som muligt er klar over, hvorfra der modtages provision, rabatter mv. Hermed skulle forbrugeren blive bedre rustet til at forhandle med rådgivere og ejendomsmæglere om deres ydelser.

Endvidere er der indført et krav om skriftlighed samtidig med, at forbrugeren forelægges de vilkår eller forhold, som mægleren har en interesse i. Mægleren skal give sælger besked herom i formidlingsaftalen, og køber besked herom i salgsopstillingen. Formidlingsbekendtgørelsen bestemmer bl.a., at oplysningerne skal fremgå af både formidlingsaftalens og salgsopstillingens forside.

Oplysningerne om mæglerens interesse i valg af finansiering mv., samarbejdspartnere og evt. provision mv., kan i modsætning til oplysningen om ejendomsmæglerens interesse i omsætningen af ejendommen karakteriseres som værende mere generelle. Samarbejdsaftaler med forsikringer, pengeinstitutter og fx aviser, er ikke konkrete aftaler, som knytter sig til den enkelte ejendom, men er af helt generel karakter.

Formidlingsbekendtgørelsen bestemmer desuden, at ejendomsmægleren i formidlingsaftalen skal angive, hvem der er garantistiller for vedkommende mægler i henhold til lovens bestemmelser om lovpligtig garanti. Oplysningskravet er også her af generel karakter og ikke knyttet til den enkelte ejendom.

#### *4.2.5.1 Henvisninger og formidling af lån*

I praksis samarbejder ejendomsmæglerne ofte med banker og realkreditinstitutter. Samarbejdet består i, at ejendomsmæglerne henleder kundernes opmærksomhed på, at der findes alternative finansieringsmuligheder end kundens eget pengeinstitut. Ejendomsmægleren henviser således kunderne til en uforpligtende drøftelse med ejendomsmæglerens samarbejdspartner. Ejendomsmægleren vil ofte kun modtage provisioner af begrænset størrelse i sådanne tilfælde. Såfremt kunden optager et lån til brug for boligkøb, vil banken være underlagt rådgivningspligt, og kunden vil således blive vejledt i forbindelse med låntagningen.

Ejendomsmæglere har i dag også mulighed for at formidle lån. Det er Erhvervsstyrelsens opfattelse, at det i praksis ikke sker så ofte længere, siden konthandler nu er den dominerende handelsform. Formidling af lån betyder helt konkret, at kunden underskriver lånedokumenterne hos ejendomsmægleren,

---

<sup>43</sup> Dvs. fra hvilken juridisk person provisionen mv. ydes.

<sup>44</sup> Jf. LSF 156/2004/2.

som så også er den eneste til at rådgive kunden om lånemulighederne og de dertil knyttede fordele og ulemper. Ejendomsmæglerens formidlingsprovisio-ner for lån vurderes at udgøre et væsentligt større beløb, end når der er tale om ren henvisning som ovenfor.

#### **4.2.6 *Krav om oplysning om brutto- og nettoydelse samt oplysning om standardfinansiering***

Efter den oprindelige lov fra 1993 var det en obligatorisk ydelse for ejendoms-mægleren at udarbejde forslag til finansiering samt beregne brutto- og nettoud-gift.

Det fremgår af betænkning nr. 1241 fra december 1992, afsnit 2.2., at pligt om udbud af en ejendom til kontantpris vil muliggøre en prissammenligning på et objektivt grundlag, mens ydelsesprincippet, dvs. brutto- og nettoydelse udreg-net på baggrund af et finansieringsforslag, er helt uegnet i så henseende. Ud-valget fastslår endvidere, at kontantprisen bør gøres til en nøglefaktor i forbin-delse med reguleringen af omsætning af fast ejendom, og at salgsoptillingen bør sætte fokus på kontantprisen, men dog samtidig indeholde oplysning om indestående, overtagelige lån og forslag til finansiering med oplysning om brut-to- og nettoydelse.

Udvalget lagde således op til en regulering, hvor kontantprisprincippet dels muliggør en sammenligning af priser på fast ejendom og dels har til formål at adskille beslutningen om køb fra beslutningen om finansiering. Reguleringen skulle ifølge udvalget hverken fremme eller modvirke kontanthandel, men un-derstøtte parternes muligheder for adækvat og eventuel særskilt rådgivning vedrørende såvel købet som finansieringen.

Ved lovændringen i 2005 udgik ejendomsmæglerens udarbejdelse af et finan-sieringsforslag som en obligatorisk ydelse. Det blev samtidig foreslået, at be-regningen af brutto- og nettoudgift ligeledes skulle udgå som obligatorisk ydel-se, idet der siden den oprindelige lovs ikrafttræden var fremkommet mange nye typer finansiering, og den mest hensigtsmæssige afhænger af købers konkrete forhold og referencer. Ophævelse af beregningen af brutto- og nettoudgift som obligatorisk ydelse blev dog ikke gennemført, og det er således stadig én ud af de fem gældende obligatoriske ydelser i dag, jf. lovens § 17, stk. 1, nr. 2. Brut-to- og nettoudgiften skal fremgå af salgsoptillingen samt annoncer og anden markedsføring.

Finansieringsforslaget blev på sin vis også bibeholdt, selvom det ikke længere var en del af de obligatoriske ydelser. I stedet blev der indsat hjemmel til, at Erhvervsstyrelsen kunne fastsætte nærmere regler om det finansieringsforslag,

som nødvendigvis skulle danne baggrund for beregningen af brutto- og nettoydelsen.

Reglerne blev fastsat i formidlingsbekendtgørelsen § 16, hvor det således i dag bestemmes, at ejendomsmægleren skal beregne brutto- og nettoydelsen på baggrund af en standardfinansiering, som er nærmere fastlagt med interessenterne på området.<sup>45</sup> Standardfinansieringsforslaget er et forslag, som udarbejdes til brug for beregningen af brutto- og nettoydelsen, og er baseret på nogle forholdsvist ”forsigtige” finansieringsformer, hvor lånene er fastforrentede og med afdrag i hele perioden.

Endvidere fastsætter formidlingsbekendtgørelsen regler om, at forslaget skal fremgå af salgsopstillingen. Ejendomsmæglerne er således stadig forpligtet til at udarbejde et finansieringsforslag, selv om det ikke er en obligatorisk ydelse ifølge loven, eftersom det skal danne grundlag for udregning af en standardiseret og sammenlignelig brutto- og nettoydelse.

Erhvervsstyrelsen har fra branchen modtaget et forslag om at gøre standardfinansieringen mere tidssvarende, end den er i dag, særligt med hensyn til beregningen af restfinansieringen via pantebrevet.

#### **4.2.7 Krav om oplysning om sælgers indestående lån, der kan overtages**

Det har siden lovens indførelse været bestemt, at ejendommen skulle udbydes til salg med oplysning om indestående lån, som kan overtages, jf. § 18.

Ifølge bemærkningerne til loven sikres det derved, at køber ved siden af oplysning om kontantprisen også får andre relevante økonomiske oplysninger, således at forbrugeren ud fra egne forhold og egne præferencer kan træffe et rationelt valg vedrørende finansiering af et ejendomskøb.

Bestemmelsen er stadig gældende i dag, og oplysningen skal fremgå af salgsopstillingen.

Formidlingsbekendtgørelsen beskriver nærmere, at der i tilknytning til denne oplysning skal oplyses om långiver, lånets art, lånets type (kontantlån eller obligationslån), aktuelle restgæld samt dennes kontantværdi, lånets valuta, pålydende rente (for fast forrentede lån), første års kendte ydelse, restløbetid, årlig omkostning i procent, eventuel kurstabsfradragskonto samt særlige vilkår. Endvidere skal det oplyses, om der er særlige overtagelsesbetingelser, og om der kræves garantistillelse. Er der tale om kontantlån, skal der gives oplysning

---

<sup>45</sup> Standardfinansieringen er baseret på en udbetaling på 5 pct. af kontantprisen, et realkreditlån op til den maksimale lånegrænse, et 30-årigt fastforrentet realkreditlån med fast rente og afdrag over hele løbetiden samt en restfinansiering via et pantebrev, hvor lånet har en fast rente og en løbetid på 30 år.

om den bagvedliggende obligationsrente og obligationsrestgæld. På begæring skal køber have udleveret yderligere oplysninger om lånet.

Tidligere var køb af fast ejendom præget af finansierede handler, hvor køber tit overtog sælgers eksisterende lån i ejendommen. I dag foregår køb af fast ejendom oftest som kontanthandler, hvor køber selv går ud og optager nye lån.

Kravet om oplysning om sælgers indestående lån, som kan overtages, har et åbenlyst formål ved finansierede handler, men er ikke særlig relevant ved kontanthandler, med undtagelse af at oplysningen om, at der er et eksisterende lån, kan bruges til at beregne størrelsen på en eventuel refusion af tinglysningsafgiften, som køber skal betale i forbindelse med optagelsen af lån i ejendommen.<sup>46</sup>

#### **4.2.8 Krav om oplysning om anvendelsesudgifter**

Der har helt fra lovens tilblivelse været krav om, at ejendomsmægleren skulle udbyde ejendommen med oplysning om et skøn over den årlige anvendelsesudgift. Den dagældende § 19 bestemte, at de relevante anvendelsesudgifter var udgifter til energi, vand og andre forbrugsafhængige forhold samt løbende vedligeholdelse.

Ved lovændringen i 2005 blev bestemmelsen ændret således, at der ikke længere skulle oplyses om udgifter til løbende vedligeholdelse. De udgifter, der skulle oplyses, skulle være baseret på de konkrete forbrugstal, medmindre disse ikke kan fremskaffes eller ikke er repræsentative, i hvilke tilfælde der i stedet skal oplyses et skønnet forbrug. Endvidere gav man Erhvervsstyrelsen hjemmel til at fastsætte, hvad der skulle forstås ved anvendelsesudgifter. Dette er i dag uddybet i formidlingsbekendtgørelsen til at omfatte sælgeres seneste årsforbrug af vand og varme og udgiften hertil. Såfremt det seneste års udgifter ikke kan fremskaffes eller er repræsentativt, skal der i stedet angives et skønnet forbrug.

For ejerlejligheder, hvor udgiften til varme mv. indgår som en integreret del af fællesudgifterne, oplyses udgiften beregnet efter fordelingstal eller lignende.

Anvendelsesudgifterne er ikke en del af brutto-/nettoydelserne.

Siden indførelsen af det lovpligtige energimærke har oplysninger om varme- forbrug, men ikke vandforbrug eller elforbrug, været en del af energimærknin- gen.

Køberne har i den kvalitative analyse givet udtryk for, at forbrugsudgifterne ikke kan anvendes til at sammenligne forskellige boliger, da særligt vand- og elforbrug er meget individuelt afhængig. Køberne finder dog stadig, at forbrugs-

---

<sup>46</sup> Jf. tinglysningsafgiftslovens § 5 – se note 75.

udgifterne er relevante oplysninger i forhold til at danne sig et overblik over de samlede omkostninger ved boligen.

Ejendomsmæglerne har i undersøgelsen oplyst, at det ofte er en tung proces at indhente oplysningerne om anvendelsesudgifterne, da kunderne tit ikke kan finde de seneste årsopgørelser for vand og varme. Umiddelbart vurderer ejendomsmæglerne, at disse oplysninger er vigtige for køber, men det er samtidig svært at bruge dem til noget konkret, da køberen ikke kender sælgers forbrugsmønstre.

#### **4.2.9 Krav om oplysning om forurening**

Ifølge formidlingsbekendtgørelsen<sup>47</sup> skal ejendomsmægleren oplyse om forurening kortlagt på vidensniveau 1 eller 2 (dvs. konkret viden om forureningskilder eller konkret viden om forurening)<sup>48</sup> eller om lettere forurenede jord. Ejendomsmægleren indhenter oplysning om evt. forurening hos regionerne.

Lettere forurenede jord har alle ejendomme beliggende i byzoner, idet Miljøministeriet pr. 1. januar 2008 indførte automatiske klassificeringszoner, hvor ejendomme beliggende i byzoner klassificeres som lettere forurenede, da der er en formodning for, at alle ejendommene her er lettere forurenede.

Miljøstyrelsen angiver på deres hjemmeside følgende information om lettere forurenede jord:<sup>49</sup>

*"I mange byområder, typisk de ældre, er jorden lettere forurenede. Den lettere forurenede jord er ofte et resultat af diffus forurening. Diffus jordforurening er opstået gennem længere tids spredning eller opblanding af forureningsbidrag fra forskellige kilder. Fx bilers udstødning og industriens udledninger af røg og støv.*

*Du kan ikke umiddelbart selv se eller lugte, om jorden i din have eller på den lokale legeplads er lettere forurenede. Hvis du bor i byen, skal du som udgangspunkt regne med, at det er den.*

*Fra den 1. januar 2008 er jorden i alle byzoner som udgangspunkt klassificeret som lettere forurenede områder. Landets kommuner kan dog løbende vælge at inddrage/udtage større sammenhængende områder i/af områdeklassificeringen.*

[...]

<sup>47</sup> Jf. formidlingsbekendtgørelsens § 13, stk. 1, nr. 13.

<sup>48</sup> Jf. jordforureningslovens §§ 4 og 5 og Karnov note 33.

<sup>49</sup>

*Sundhedsrisikoen ved lettere forurenede jord er beskeden sammenlignet med mange andre risikofaktorer. Sundhedsrisikoen er i størrelsesordenen med den risiko, der er ved forureningen i almindelig dansk kost, og væsentlig lavere end risikoen ved luftforurening i større byer. Og så kan du undgå risikoen ved lettere forurenede jord ved at tage enkle forholdsregler.”*

Af jordforureningslovens § 50 a, stk. 1, fremgår det, at en kommune skal undtage et område fra områdeklassificering, hvis kommunen har viden om, at et større sammenhængende område indenfor byzone ikke er lettere forurenede. Videre fremgår det af stk. 2, at kommunen kan inddrage et område i områdeklassificeringen, selvom området ligger udenfor byzone. Ejendomme, der ligger i byzone, vil altså ikke altid ligge i et område, der er områdeklassificeret. Omvendt gælder det, at ejendomme udenfor byzone også kan ligge i et område, der er områdeklassificeret.

Når en ejendom er beliggende i et område, der er områdeklassificeret som 'lettere forurenede jord', skaber klassificeringen rådighedsbegrænsninger for ejeren, fx at ejeren har pligt til at anmelde flytning af jord til kommunen.

Oplysningerne om områdeklassificeringer bærer dog stadig præg af ikke at være konkrete oplysninger om den konkrete ejendom, men alene oplysninger baseret på, hvilket område ejendommen er beliggende i.

### **4.3 Generelle betragtninger**

Ejendomshandel er som oftest en kompliceret affære. Der er mange forhold, man som køber skal tage stilling til ud over beliggenhed, stand og pris; forhold af både juridisk, byggeteknisk, økonomisk og miljømæssig karakter. Som eksempler kan nævnes, om man i forbindelse med forældre køb fx må leje en ejerlejlighed eller andelsbolig ud til sine børn eller andre, restriktioner i lokalplaner, spørgsmål om nedgravede og måske afblændede olietanke og meget, meget mere.

En del købere vælger derfor også at søge egen rådgivning hos advokater, bankrådgivere og venner, når man handler fast ejendom.<sup>50</sup> Men mange købere vælger også at købe uden egen rådgiver og forlade sig på den information og forholdsvis simple rådgivning, som ejendomsmægleren med opdrag fra sælger efter loven må og kan tilbyde køberen. Det er derfor vigtigt, at informationerne,

---

<sup>50</sup> Jf. Wilkes kvantitative undersøgelse, hvoraf 62 % af købere, som anvendte rådgivere, benyttede rådgivning fra deres bankrådgiver i 62 % af tilfældene, benyttede sig af rådgivning fra deres advokat i 60 % af tilfældene og benyttede sig af rådgivning fra venner/familie/kolleger i 38 % af tilfældene, jf. svarene på Q 8.

som køberne modtager om ejendommen, er overskuelige og kan bruges til at sammenligne ejendommene på tværs af boligtyper, beliggenhed mv.

Når en forbruger skal sælge fast ejendom vælger mange at få en ejendomsmægler til at bistå med salget. Den formidlingsaftale, som sælgeren skal indgå med mægleren, bør være så overskuelig og forståelig, at sælgeren selv kan tage stilling til aftalens enkelte forhold uden at finde behov for at søge anden rådgivning.

Gennemsigtighed er et grundlæggende element for hele forbrugerbeskyttelsen i loven, men også for konkurrencen og tilliden til branchen. Ifølge Forbruger-ForholdsIndekset (FFI) er forbrugernes tillid til ejendomsmæglerne helt i bund. Forbrugerne har siden 2006 placeret ejendomsmæglermarkedet lavt i FFI med hensyn til tillid. I FFI i 2011 scorede tilliden til ejendomsmæglermarkedet 5,2 på en skala fra 0 til 10, hvilket svarer til en 48. plads ud af 49 markeder.<sup>51</sup>

#### **4.3.1 Klagenævnet for Ejendomsformidling**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om forbrugerforholdene på markedet for ejendomsmægling<sup>52</sup> konkluderer bl.a., at forbrugerne oplever problemer med at forstå bolighandlens dokumenter, heriblandt formidlingsaftalen og købsaftalen. Klagenævnet for Ejendomsformidling har i forbindelse med rapportens udarbejdelse over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen tilkendegivet, at klagerne ofte omhandler uenigheder om de vilkår, som handlens dokumenter beskriver. Sagerne afspejler både sælgere og køberes manglende forståelse af dokumenterne, især formidlingsaftalen og købsaftalen. Klagenævnet fremhæver, at klager i forbindelse med formidlingsaftalen særligt vedrører misforståelser om betingelserne for betaling af mæglerens vederlag, jf. nærmere i kapitlet herom nedenfor.

#### **4.3.2 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens analyse om standardkontrakter**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har i 2011 lavet en analyse om standardkontrakter, hvor styrelsen har undersøgt indholdet af en række standardkontrakter, som anvendes af danske udbydere af betalings-tv og leasingvirksomheder inden for forbrugerelektronik og hårde hvidevarer.

---

<sup>51</sup> Jf. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om ”Forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling”, s. 14. Her fremgår det desuden, at FFI blev revideret i 2010, hvilket medførte en række metodiske justeringer. Resultaterne før og efter justeringerne er ikke direkte sammenlignelige. Alligevel er ejendomsmæglerens placering i indekset uændret fra 2006 til 2011.

<sup>52</sup> ”Forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling”, Konkurrence- og Forbrugeranalyse 06, oktober 2012.



Undersøgelsen vedrører altså ikke ejendomsmæglerens standardkontrakter, men Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kommer med nogle generelle betragtninger, der umiddelbart kan inddrages i forklaringen på, hvorfor bolig-handlens standarddokumenter kan opleves svære at forstå for de involverede forbrugere.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har sat fokus på standardkontrakter ud fra den hypotese, at kontrakterne kan være svære at forstå og gennemskue for forbrugerne.

Det fremgår af rapportens konklusioner, at:

*”De fleste forbrugere orienterer sig kun delvist i standardkontrakterne og dermed kun delvist i de vilkår, de binder sig til. 36 pct. læste kontrakten grundigt ved sidste køb, hvorimod 54 pct. læste den delvist eller skimmede den, mens 10 pct. helt undlod at læse standardkontrakten.*

*Den sproglige ekspertvurdering viser, at de fleste standardkontrakter bruger lange og komplicerede sætninger. Kontrakterne er desuden præget af juridiske formuleringer og fagudtryk, der er med til at gøre det svært at forstå indholdet.*

*Standardkontrakter er en del af den ydelse, som forbrugerne køber, når de køber et produkt eller en tjenesteydelse, hvortil der også er tilknyttet en standardkontrakt. Derfor er standardkontrakternes indhold også en del af produktets kvalitet. Det kan være svært for forbrugerne at sammenligne den del af produktets kvalitet, hvis forbrugerne enten ikke forstår standardkontrakten eller vælger ikke at læse den grundigt.*

*Hvis forbrugerne ikke kan gennemskue hele kvaliteten af et produkt, er der en risiko for, at det giver konkurrencen dårlige vilkår.”*

Denne undersøgelse tegner et billede af, at der ofte i en standardkontrakt er et generelt behov for at lette sprogbroen i selve dokumentet og sørge for, at forbrugerne er bevidste om de vigtigste vilkår for aftalen.

Det skal dog samtidig bemærkes, at baggrundsnotatet om *behavioural economics*, udarbejdet for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, anfører, at standardiseret information kan gøre det lettere for forbrugerne at træffe et velinformeret valg. Fx hvis prisinformation præsenteres på en standardiseret og simplificeret måde, så er det lettere at sammenligne priser og træffe et velinformeret valg. Notatet nævner dog i forlængelse heraf, at standardiseringsinitiativer kan medvirke til at mindske konkurrencen og begrænse valgmulighederne for forbru-

gerne, hvis standardiseringen fx udelukker bestemte typer af kontrakter, der ikke passer ind i det foreslåede standardiseringsformat.<sup>53</sup>

## 4.4 Erfaringer fra andre lande

### 4.4.1 Oplysning om personlige og økonomiske interesser i handlen

#### 4.4.1.1 Sverige

I Sverige, hvor ejendomsmægleren er mellemmand, må ejendomsmægleren ikke formidle ejendomme for eller til sig selv, sine slægtninge, ægtefælle, samlever, chef mv., da det går ud over mæglerens upartiskhed som mellemmand mellem køber og sælger. Ejendomsmægleren må som udgangspunkt godt formidle ejendomme til eller for sine kolleger, da disse som udgangspunkt ikke er i et ”skyldigt” forhold over for mægleren, som fx hans chef kan være det.

#### 4.4.1.2 Norge

I Norge, hvor ejendomsmægleren også optræder som mellemmand, er der ligeledes et forbud mod, at ejendomsmæglere kan formidle ejendomme for eller til sig selv, sine slægtninge, ægtefælle, samlever mv.

Forbuddet er som i Sverige en konsekvens af, at ejendomsmægleren ikke må have en interesse i hverken køber eller sælger. Dette hensyn gør sig ikke gældende i Danmark, hvor ejendomsmægleren er én parts repræsentant, typisk sælgerens, og derfor blot ikke må have en modsat interesse i forhold til denne, fx må mægleren ikke købe en ejendom, som han selv har til opdrag at formidle.

### 4.4.2 Oplysning om økonomiske personlige interesser i parternes valg af finansiering, forsikring, mv., oplysning om rabataftaler, provisioner, samarbejdsaftaler mv.

#### 4.4.2.1 Sverige

I Sverige er der alene obligatoriske oplysningskrav vedr. selv ejendommen knyttet til salgsoptstillingen, dvs. ikke om ejendomsmægleren, dennes samarbejdspartnere eller forsikringsstillere.<sup>54</sup> Sverige har desuden regler om, at ejendomsmægleren kun må modtage supplerende indtægter, dvs. ved siden af sit salær som følge af sin profession som ejendomsmægler, af ubetydelig karakter.

---

<sup>53</sup> Jf. s. 18 i Baggrundsnotat om *behavioural economics*, udarbejdet for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, af Mette Trier Damgaard, Alexander Koch og Julia Nafziger, Aarhus Universitet, 14. marts 2013.

<sup>54</sup> JF. SFS 2011:666, 16 §.

ter,<sup>55</sup> og ejendomsmægleren skal tydeligt oplyse opdragsgiveren herom inden indgåelse af formidlingsaftalen.<sup>56</sup>

#### 4.4.2.2 Norge

I Norge fremgår der i salgsopstillingen alene oplysninger omkring ejendommen, samt hvad der er aftalt om ejendomsmæglerens vederlag.<sup>57</sup> Norge har desuden regler om, at virksomheder og advokater, som driver ejendomsformidling, og som modtager indtægter eller andre fordele i forbindelse med formidling af kredit, skal give sælger og køber skriftlig information herom inden handlens afslutning.<sup>58</sup> Ansatte – herunder ansatte ejendomsmæglere – må ikke modtage sådanne indtægter eller andre fordele.

### 4.4.3 Oplysning om brutto- og nettoydelse samt standardfinansiering

#### 4.4.3.1 Sverige

I Sverige oplyses der i salgsopstillingen om driftsomkostninger, herunder sælgers seneste årsforbrug af varme, vand, el samt ejendomsskat, fællesudgifter mv. Mægleren skal ikke lave salgsbudget/provenu til sælger, han skal ikke rådgive køber om økonomi, og han skal ikke beregne brutto- eller nettoydelse. I Sverige har ejendomsmæglerne på deres hjemmesider ofte links til en del forskellige pengeinstitutter, hvor forbrugerne kan regne på, hvad det koster at låne penge til køb af ejendommen.

#### 4.4.3.2 Norge

I Norge skal ejendomsmægleren oplyse om alle afgifter forbundet med at gennemføre salget, dvs. typisk tinglysningsgebyr for skødet og pantebreve.<sup>59</sup> Desuden skal salgsopstillingen indeholde en specifikation over alle faste løbende udgifter, herunder fællesudgifter til en ejerforening, afgifter til evt. en vejforening og omkostninger til kommunen. Også i Norge er der typisk via ejendomsmæglerens hjemmeside links til forskellige pengeinstitutter, hvor forbrugerne kan beregne, hvad det koster at låne pengene til køb af ejendommen.

---

<sup>55</sup> Definitionen af en ”ubetydelig” indtægt er en konkret vurdering, som må foretages ud fra beløbet set i forhold til ejendomsmæglerens vederlag og prisen på ejendommen, jf. Regeringens proposition 2010/11:15, s. 53.

<sup>56</sup> FMI har telefonisk oplyst, at dette ofte gøres via et ”løsblad”.

<sup>57</sup> Jf. Lov 2007-06-29, nr. 73, § 6-7, <http://www.lovdato.no/cgi-wift/wiftldles?doc=/usr/www/lovdato/all/nl-20070629-073.html>

<sup>58</sup> Jf. FOR 2007-11-23, nr. 1318, § 5-2, <http://www.lovdato.no/cgi-wift/ldles?doc=/sf/sf/sf-20071123-1318.html>

<sup>59</sup> Jf. Eiendomsmevlingsforskriften § 6-7, <http://www.lovdato.no/all/tl-20070629-073-006.html#6-7>.

#### **4.4.4 Oplysning om sælgers indestående lån, der kan overtages**

I Sverige skal ejendomsmægleren oplyse, hvilke byrder der er på ejendommen, herunder om der er pant eller andre udlæg i ejendommen.<sup>60</sup>

I Norge skal ejendomsmægleren ikke oplyse om sælgers indestående lån i ejendommen.

#### **4.4.5 Oplysning om anvendelsesudgifter**

I Sverige oplyses der i salgsopstillingen om driftsomkostninger, herunder sælgers seneste årsforbrug af varme, vand og el.

I Norge oplyses der ikke om variable udgifter, såsom varme, vand mv.

### **4.5 Brugerundersøgelser**

#### **4.5.1 Beskrivelse af undersøgelsesternes metode**

Erhvervsstyrelsen har i forbindelse med denne analyse fået Wilke A/S til at foretage to undersøgelser, som baserer sig på hhv. kvalitative og kvantitative undersøgelsesmetoder. De kvalitative undersøgelser blev gennemført for at skabe en grundlæggende forståelse af nuancerne i forbrugernes oplevelse af det at handle ejendom. Det har givet et indblik i, hvilke udfordringer forbrugerne har oplevet i handlen, samt hvordan disse oplevelser knytter sig til ejendomsmæglerens rolle samt til de forpligtelser, som en ejendomshandel afføder. Den viden, som blev skabt i den kvalitative undersøgelse, blev efterfølgende brugt til at kvalificere de spørgerammer, som blev brugt i kvalitative undersøgelser hos ejendomsmæglerne samt i forbindelse med den kvantitative undersøgelse blandt forbrugerne. At følge den kvalitative undersøgelse op med en kvantitativ undersøgelse har gjort det muligt at efterprøve nye antagelser om den måde, ejendomsmægler og forbruger bruger og efterlever lovgivningen, som har bidraget til at styrke analysen.

Den kvalitative brugerundersøgelse, der bestod af etnografiske dybdeinterviews, er foretaget med 20 udvalgte forbrugere, der bestod af ti købere og ti sælgere, der alle har handlet bolig inden for de seneste 6-8 måneder, samt syv ejendomsmægler og en advokat.

Den opfølgende kvantitative undersøgelse, der bestod af telefoninterviews, bygger på svar fra 401 forbrugere, som har købt eller solgt ejendom inden for de sidste 8 måneder.

Spørgeformerne i en kvantitativ og en kvalitativ undersøgelse er forskellige. I den kvantitative undersøgelse får man forbrugernes umiddelbare svar baseret på den umiddelbare erindring, mens de kvalitative dybdeinterviews får forbru-

---

<sup>60</sup> Jf. SFS 2011:666, 18 §, st. 2 og 3.

gerene til at forholde sig konkret og individuelt til dybdegående spørgsmål om de dokumenter, som indgik i vedkommendes ejendomshandel.

Nedenfor gengives under de relevante kategorier i grove træk resultaterne fra undersøgelserne.

#### **4.5.2 Oplysning om personlig og økonomisk interesse**

Kun 33 pct. af køberne har i Wilkes kvantitative undersøgelse anført, at oplysningen i salgsopstillingen om, hvorvidt mægleren havde en personlig eller økonomisk interesse i omsætningen af ejendommen, blev brugt i høj grad (13 pct.) eller i nogen grad (20 pct.). Der må være en formodning for, at mange købere slet ikke bemærker oplysningen, som i de fleste tilfælde står som en ”ikke-oplysning” i form af oplysning om, at ejendomsmægleren *ikke* har en personlig eller økonomisk interesse i omsætningen af ejendommen (den såkaldte negativt erklæring).

Det må antages, at oplysningen primært bemærkes og er relevant i de (forholdsvist få) tilfælde, hvor ejendomsmægleren reelt har en personlig eller økonomisk interesse i omsætningen af ejendommen og afgiver en positiv erklæring.

Sælgerne har i den kvalitative undersøgelse anført, at oplysningerne om, at ejendomsmægleren *ikke* har en personlig eller økonomisk interesse i omsætningen af ejendommen, ikke nødvendigvis behøver at fremgå af forsiden af dokumenterne, men kan stå andetsteds i aftalen eller flyttes til et bilag.

Ejendomsmæglerne har i forbindelse med undersøgelsen oplyst, at det ikke har betydning for ejendomsmægleren, om kravet om angivelse af sådanne negativt erklæringer ophæves. Evt. ændringer heraf bør derfor drives ud fra et forbrugersynspunkt.

Wilke har anbefalet at overveje at fjerne negativt erklæringer om personlig eller økonomisk interesse eller evt. flytte erklæringen fra forsiden.

#### **4.5.3 Oplysning om provisioner, rabatter mv.**

Sælgerne har i den kvalitative forbrugerundersøgelse oplyst, at oplysningerne om ejendomsmæglerens rabataftaler, samarbejdsaftaler, sikkerhedsstillelse og evt. provisioner ved henvisning til fx forsikring, bank eller lignende, i formidlingsaftalen er mindre relevante oplysninger, som evt. kunne indgå som et bilag til aftalen eller fremgå af ejendomsmæglerens hjemmeside.

Køberne har i den kvalitative forbrugerundersøgelse oplyst, at oplysningerne ikke er relevante i denne del af købsprocessen, hvor der primært er brug for et hurtigt og informativt overblik over den potentielle bolig. Resultaterne fra den kvantitative analyse understøtter, at oplysningerne ikke er relevante, idet 79 pct. af køberne oplyser, at de kun brugte oplysningerne herom i lav grad eller slet ikke, fordelt således at 23 pct. har angivet, at de kun brugte oplysningerne herom i lav grad, og 52 pct. bruger slet ikke oplysningerne.

Wilke har anbefalet, at det overvejes, om information om samarbejdsaftaler, provision og rabatter kan fremgå af ejendomsmæglerens hjemmeside i stedet for.

#### **4.5.4 Oplysning om brutto- og nettoydelse samt standardfinansiering**

Køberne har i den kvalitative undersøgelse svaret, at de ikke benytter brutto- og nettoudgifterne til at sammenligne ejendommene. De benytter sig i stedet af kontantprisen samt ejerudgifterne. I den kvantitative undersøgelse er køberne mere tilbøjelige til at angive, at de har anvendt brutto-/nettoydelser, idet 62 pct. har svaret, at de i høj grad (37 pct.) eller nogen grad (25 pct.) anvendte oplysningen om den månedlige brutto-/nettoydelser. Endvidere svarede hele 82 pct., at de anvendte oplysningerne om de faste udgifter (ejerudgifterne) i høj grad (53 pct.) eller nogen grad (29 pct.).

I forhold til standardfinansieringsforslaget har køberne i den kvalitative undersøgelse svaret, at de ikke anvender forslaget og anser det som et irrelevant eller urealistisk bud på finansieringen. Dette hænger fint sammen med resultaterne fra den kvantitative analyse, hvor kun 33 pct. angiver, at de brugte oplysningen herom i høj grad (11 pct.) eller i nogen grad (22 pct.).

Wilke har anbefalet:

1. der skal være fokus på kontantpris og de årlige omkostninger forbundet med at eje boligen,
2. at det overvejes at fjerne oplysning om brutto-/nettoydelser, da oplysningerne ikke bliver anvendt som sammenligningsgrundlag på tværs af ejendommene, og
3. at det overvejes at fjerne eller modificere (standard)finansieringsforslaget, da det ikke bliver anvendt som sammenligningsgrundlag på tværs af ejendommene, og da forslaget ikke opfattes som relevant eller realistisk.

#### **4.5.5 Oplysning om sælgers indestående lån**

Køberne har i den kvalitative analyse angivet, at det ikke umiddelbart er en oplysning, der bliver brugt i stor udstrækning. Den bliver sammenlignet med oplysningen omkring sælgers forbrugsudgift, som er mindre brugbar. Ikke alle er bekendt med muligheden for at overtage lån fra sælger, hvilket også gør, at oplysningen opfattes mindre relevant.

Ejendomsmæglerne har i den kvalitative undersøgelse påpeget, at de finder oplysningen om sælgers indestående lån relevant for sælger, og at mæglerne alligevel skal indhente oplysningen til brug for beregningen af salgsbudgettet. Det kan dog være en tung proces at indhente oplysningerne, da sælgerne tit har svært ved at finde kontrolkoderne til realkreditlånene, som mægleren skal bruge for at kunne indhente oplysningerne om lånene

Ejendomsmæglerne har påpeget, at de finder oplysningen om sælgers indestående lån relevant for sælger, og at mæglerne alligevel skal indhente oplysningen til brug for beregningen af salgsbudgettet. Det kan dog være en tung proces at indhente oplysningerne, da sælgerne tit har svært ved at finde kontrolkoderne

til realkreditlånene, som mægleren skal bruge for at kunne indhente oplysningerne om lånene. Hvis sælger ikke kan finde kontrolkoden, skal mægleren sende kopi af formidlingsaftalen<sup>61</sup> til det pågældende realkreditinstitut for at få oplyst kontrolkoden. Nogle ejendomsmæglere påpegede, at de fandt det uhenigtsmæssigt at sende kopi af deres aftaler, hvor deres salær bl.a. fremgår, til kreditinstitutter og pengeinstitutter, som samarbejder med mæglernes konkurrenter.<sup>62</sup>

#### **4.5.6 Oplysning om sælgers årsforbrug af vand og varme**

I den kvantitative analyse har 73 pct. af køberne givet udtryk for, at de i høj grad (38 pct.) eller i nogen grad (35 pct.) brugte oplysningerne om sælgers tidligere forbrug af vand og varme i salgsopstillingen.

Wilke har i den kvalitative rapport anbefalet, at man kunne se på at ændre kravet om oplysninger om sælgers forbrugsomkostninger, så der i stedet skulle angives et gennemsnitligt forbrug for ejendommen, evt. baseret på forskellige familiesammensætninger/antal beboere (børnefamilie, enlig mv.), idet den tidligere ejeres forbrug opleves som mindre relevant, da særligt vand og elforbrug opleves som meget individuelt afhængige forbrug.

#### **4.5.7 Oplysning om forurening på grunden**

Køberne har i den kvalitative undersøgelse angivet, at oplysningen om forurening af ejendommen anses som værende relevant og vil kunne påvirke købernes evt. overvejelser om køb af ejendommen væsentligt.

Ejendomsmæglerne har anført, at de også finder oplysningen om forurening som særdeles relevant for ejendommen og for køberne. Dog kan det medføre forvirring hos køberne, at alle ejendomme i byzoner som udgangspunkt klassificeres som 'lettere forurenede'. Mæglerne finder umiddelbart, at det kan være besværligt at indhente oplysningerne om forurening, særligt i København, hvor man pt. er ved at digitalisere informationerne.<sup>63</sup>

Wilke har på baggrund af købernes og ejendomsmæglernes udsagn anbefalet, at man ser på muligheden for kun at give oplysningen om forurening, når der er tale om forurening ud over det sædvanlige, altså forurening kortlagt på vidensniveau 1 eller 2.

---

<sup>61</sup> Formidlingsaftalen indeholder en fuldmagt til ejendomsmægleren om at indhente oplysninger om prioritetsforhold og gældsforhold samt restancer hos realkreditinstitutter, pengeinstitutter og private kreditorer mv.

<sup>62</sup> Her tænkes fx på at home er en del af Danske Bank-koncernen, og Nybolig er sammen med Nykredit mv.

<sup>63</sup> Som en del af DIADEM-projektet, "Digital ADgang til oplysninger i forbindelse med EjendoMshandel", der henhører under Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter.

#### 4.6 Overblik og overskuelighed i dokumenterne generelt

I dag bestemmer lov og bekendtgørelser ikke – med undtagelse af enkelte krav om oplysninger på forsiden af dokumenterne<sup>64</sup> – hvordan en formidlingsaftale, salgsopstilling og købsaftale skal opbygges. Reguleringen vedrører primært de forpligtelser, som ejendomsmægleren har til at oplyse om forskellige ting i dokumenterne. Der er dog også på bekendtgørelsesniveau bestemt, at det skal være tydeligt fremhævet i såvel udkast til købsaftale som endelig købsaftale, såfremt der ikke benyttes en standardkøbsaftale.<sup>65</sup>

Den kvalitative og kvantitative konsulentundersøgelse viser, at der bl.a. er efterspørgsel hos forbrugerne af en mere overskuelig købs- og salgsproces, et mere klart overblik over de forskellige aktørers<sup>66</sup> rolle<sup>67</sup> i bolighandlen samt kortere og mere overskuelige dokumenter,<sup>68</sup> hvoraf det klart fremgår, hvad der er særligt for salget eller handlen, og hvad der er standardoplysninger. Flere ejendomsmægleres hjemmesider indeholder dog allerede i dag oversigter over handlens faser og aktørernes roller i form af guides til henholdsvis købere og sælgere.

I den kvalitative undersøgelse har Wilke erfaret, at forbrugerne oplever store problemer med at forstå og afkode relevansen af de tre dokumenter. Størstedelen hævder at gennemlæse eller orientere sig i dokumenterne. Men de fleste føler en tryghed om, at alle relevante forhold er med, fordi de enten har gennemgået dokumenterne med ejendomsmægleren, advokaten og/eller bankrådgiveren.

Forbrugerne har udtrykt behov for øget gennemsigtighed, således at alle relevante informationer og vilkår skal fremgå af dokumenterne, men i mere overskuelig og prioriteret form. Endvidere er der et ønske om bedre overskuelighed, dvs. at den grafiske og sproglige opsætning bør optimeres for at understøtte forbrugernes forståelse og muligheder for at tage stilling til de enkelte aftalevilkår. Forbrugerne har udtrykt ønske om, at der er tydeligere adskillelse af standardvilkår fra de individuelle, specifikke forhold og vilkår, at de individuelle vilkår opstilles overskueligt og på få sider (1-3), og at standardvilkårene

---

<sup>64</sup> ”Dokumenterne” er en samlebetegnelse for såvel formidlingsaftale, salgsopstilling og købsaftale.

<sup>65</sup> Jf. formidlingsbekendtgørelsens § 23, stk. 1.

<sup>66</sup> Her tænkes udover ejendomsmægleren på køber og sælgers bank, købers advokat, evt. sælgers advokat, bygningssagkyndige og håndværkere.

<sup>67</sup> Dette ønske må bringes videre til aktørerne i ejendomshandlen, som måske kunne fremhæve deres roller overfor henholdsvis købere og sælgere, og hvornår i købs- og salgsprocessen deres rådgivning er relevant.

<sup>68</sup> Ved ”dokumenter” forstås formidlingsaftale, salgsopstilling og købsaftale.



evt. følger af et bilag. Samtidig ligger der dog også en forbrugertryghed i de fastsatte standarder og oplysningskrav i forhold til dokumenterne.

Andre forhold, som forbrugerne har udtrykt ønske om, er, at længden af dokumenterne om muligt skæres ned, sproget lettes generelt, og at der er mulighed for at få både fysiske og digitale versioner af dokumenterne.

I den kvantitative analyse har 70 pct. af sælgerne angivet, at de havde let ved at forstå formidlingsaftalen, og 63 pct. af både køberne og sælgerne har angivet, at de havde let ved at forstå købsaftalen.<sup>69</sup> Til gengæld tilkendegiver hele 80 pct. af sælgerne, at de ville foretrække en ny grafisk fremstilling af formidlingsaftalen, og kun 13 pct. af sælgerne har angivet, at de vil foretrække den nuværende løsning.<sup>70</sup> 84 pct. af køberne og 78 pct. af sælgerne har angivet, at de foretrækker en ny grafisk form af købsaftalen. Kun 10 pct. af køberne og 17 pct. af sælgerne har tilkendegivet, at de foretrækker den nuværende løsning mht. købsaftalens udformning.

Wilke har i forhold til form og grafik i dokumenterne anbefalet, at længden om muligt skæres ned, at større skrifttype anvendes (den lille skrifttype genererer utryghed), og at der skabes større klarhed og bedre overskuelighed, som kan understøttes i form af forenkling af den grafiske opstilling:

1. Tydeligere adskillelse af standardvilkår fra de individuelle, specifikke forhold og vilkår.
2. De individuelle vilkår skal opstilles overskueligt og på få sider (1-3).
3. Standardvilkårene kan evt. følge af et bilag.

Desuden har Wilke anbefalet at se på muligheden for mindre standardiserede og mere skræddersyede dokumenter, fx til henholdsvis hus, lejlighed, landejendom samt understøtte mulighed for både fysiske og digitale versioner af dokumenterne.

Sidst kan sproget generelt i dokumenterne, særligt i formidlingsaftalen og købsaftalen, med fordel forenkles ifølge Wilkes anbefalinger.

---

<sup>69</sup> 77 pct. af køberne har angivet, at de havde let ved at forstå salgsopstillingen, og der har ikke været spurgt, om de ville foretrække en anden grafisk opstilling af oplysningerne, idet salgsopstillingen ikke indeholder aftalevilkår og dermed ikke har standardvilkår, men kun standardtekst nogle steder.

<sup>70</sup> Den største andel ønsker en version, hvor det tydeligt fremgår, hvad der er standardtekst, og hvad der er specifikt for aftalen med mægleren. En mindre andel ønsker en version, hvor formidlingsaftalen opdeles i to dokumenter, således at de vilkår, der er specifikke for aftalen, fremgår af ét dokument, mens standardvilkårene udleveres i et andet dokument.

#### **4.6.1 Erfaringer fra andre lande**

Der er ikke regler i Sverige og Norge for opbygning af dokumenterne, herunder forsidekrav for nogle særlige oplysninger. Det er oplyst under Erhvervsstyrelsens besøg i de respektive lande, at forbrugerne generelt føler sig trygge ved dokumenterne i handlen, herunder købsaftalen, fordi dokumenterne primært indeholder standardtekst.

Der er derfor en balance mellem overskuelighed og tryghed for forbrugerne ved anvendelsen af standarddokumenter, som skal tilstræbes.

### **4.7 Konklusioner**

#### **4.7.1 Overblik og overskuelighed i dokumenterne generelt**

De gennemførte undersøgelser har vist, at køberne og sælgerne umiddelbart oplever, at de havde let ved at forstå dokumenterne, men samtidig er der et ganske stort ønske om at ændre den grafiske opsætning af standardvilkår og særlige vilkår i både formidlingsaftalen og købsaftalen, så man lettere kan skelne mellem generelle og individuelle vilkår.

Undersøgelserne peger på, at forbrugerne generelt føler sig trygge ved dokumenterne, fordi de er så standardiserede. Men samtidig kan standardiseringen gøre det svært for forbrugerne at gennemskue, hvad der er fastsat særligt af individuelle vilkår i aftalerne. Dette stiller forbrugerne i en dårlig forhandlingssituation, uanset om det fx vedrører bindingsperioden for formidlingsaftalen med ejendomsmægleren eller forhold i købsaftalen, hvor køber og sælger ønsker at få et bedre overblik over deres rettigheder og muligheder.

Der kan med fordel ses på, hvilke tiltag man kunne gøre for at fremme gennemsigtigheden af standardvilkår og individuelle vilkår i formidlingsaftale og købsaftale, således at forbrugerne har nemmere ved at forstå, hvilke forhold de kan påvirke og forhandle om, og hvilke forhold som er standard og dermed "normale" i alle handler.

Ejendomsmæglerne peger på, at den samlede mængde af oplysninger, som skal udarbejdes i forbindelse med en ejendomshandel, er ganske betydelig, og samtidig viser undersøgelsen af købernes oplevelser, at en række oplysninger tilsyneladende ikke bliver brugt. Noget kunne derfor tyde på, at oplysningskravene i den gældende lovgivning i hvert fald på visse områder fører til *information overload*, dvs. at mængden af informationer bliver så omfattende, at man opgiver at bruge oplysningerne til noget konkret. Erfaringerne fra arbejdet med administrative byrder viser desuden, at tilvejebringelse af sådanne oplysninger er forbundet med ganske betydelige omkostninger for ejendomsmæglerne, hvilket fordyrer ejendomshandelen. Der kan derfor være grund til at overveje, om der kan ske en forenkling af de gældende oplysningskrav.

#### **4.7.2 Oplysning om personlige og økonomiske interesser i handlen**

Undersøgelserne peger på, at forbrugerne ikke benytter sig af negativt klæring om, at ejendomsmægleren ikke har nogen personlig eller økonomisk interesse i handlen. Oplysningerne kan derfor være med til at øge problemet med *information overload*.

Endvidere er der ikke i hverken Norge eller Sverige nogle krav om oplysning om interesser i en handel, men alene en vurdering af om ejendomsmægleren er inhabil eller ej.

Det kan derfor overvejes at revidere forpligtelserne for ejendomsmæglerne i forhold til at oplyse om personlige og økonomiske interesser i handlen, og heri inddrage spørgsmålet om snitfladen mellem disse oplysningsforpligtelser og habilitetsreglerne i lovens § 15. I den forbindelse kan det overvejes, om en række af de konkrete oplysningskrav kan undværes, hvis oplysningerne i stedet gives i mere generel form, ligesom man kan overveje, om den gældende bestemmelse om inhabilitet skal præciseres.

#### **4.7.3 Oplysning om økonomiske personlige interesser i parternes valg af finansiering, forsikring, mv., oplysning om rabataftaler, provisioner, samarbejdsaftaler mv.**

Undersøgelserne peger på, at hverken sælger eller køber benytter sig af de detaljerede oplysninger om samarbejdspartnere, herunder modtagelsen af provisioner og rabatter, som man ønskede at give forbrugerne med henblik på at stille dem i en bedre forhandlingssituation med rådgiver og ejendomsmægler.

Wilke har endvidere anbefalet, at det overvejes, om information om samarbejdsaftaler, provision og rabatter kan fremgå af ejendomsmæglerens hjemmeside i stedet for af dokumenterne.

Af hensyn til at begrænse *information overload* samt at skabe mere enkle regler for ejendomsmæglerne overvejes det at revidere kravet om ejendomsmæglerens oplysningsforpligtelser omkring samarbejdspartnere, provisioner, rabataftaler mv. Heri bør inddrages en sondring mellem ejendomsmæglerens mulighed for at formidle lån og for at henvise en kunde til en samarbejdende bank, idet størrelserne af provisionerne umiddelbart vurderes at være meget forskellige alt afhængig af, hvilken af ydelserne ejendomsmægleren modtager provision for. Samtidig bør man inddrage det forhold, at disse oplysninger er i kategorien generelle oplysninger.

#### **4.7.4 Oplysning om brutto- og nettoydelse samt standardfinansiering**

Undersøgelserne peger på, at forbrugerne primært benytter sig af oplysninger om ejerudgiften til boligen frem for oplysningerne om brutto- og nettoudgiften, dog er køberne ifølge den kvantitative undersøgelse mere tilbøjelige til at angive, at de har anvendt brutto-/nettoydelserne.

I forhold til standardfinansieringsforslaget viser undersøgelserne, at køberne ikke anvender forslaget og anser det som et irrelevant eller urealistisk bud på finansieringen.

Standardfinansiering og dermed brutto- og nettoydelsen er desuden bl.a. baseret på, at køberen har en udbetaling på 5 pct. af købesummen. Allerede i de tilfælde, hvor køber har mere end 5 pct., eller måske mindre, vil standardberegningen i sig selv ikke kunne bruges som en indikation af den månedlige ydelse

for køberen. I dag, hvor der er så mange forskellige muligheder for at sammensætte finansieringen af sin bolig, kan standardfinansieringen være mere misvisende end vejledende for, hvad boligen reelt koster.

Det kan derfor overvejes at revidere kravet om, at ejendomsmæglerne skal udarbejde et standardfinansieringsforslag og på baggrund heraf beregne en brutto- og nettoydelse. I disse overvejelser kan man inddrage hensynet til, at forbrugerne i højere grad lægger vægt på ejerudgifterne; at loven oprindeligt bygger på et kontantprisprincip; at mængden af irrelevante oplysninger i bolighandlen bør begrænses videst muligt, og at man af hensyn til konkurrencen bør tilse, at de lovpligtige ydelser i forbindelse med ejendomsmægling er begrænset til de mest nødvendige.

#### **4.7.5 Oplysning om sælgers indestående lån, der kan overtages**

Forbrugerne anvender næsten ikke oplysninger om sælgers indestående lån, som kan overtages. Mange forbrugere vælger i dag at optage nye lån i forbindelse med deres køb af bolig, bl.a. som en konsekvens af at bolighandler i dag oftest er kontanthandler frem for tidligere, hvor de finansierede handler dominerede finansieringsmetoden ved bolighandel.

I Norge stilles der ikke krav om oplysning af sælgers indestående lån i ejendommen. I Sverige skal ejendomsmægleren oplyse om pant og andre udlæg i ejendommen. Hensynet hermed er dog ikke, så vidt det er oplyst af *Fastighetsmäklarinspektionen* (FMI), at give køberen information om sælgers indestående lån med henblik på at overtage dem. Formålet er at give køber generel information om forhold, som "belaster" ejendommen, dvs. et overblik over byrder inkl. hæftelser.

Det kan ud fra formålet om at begrænse mængden af irrelevant information overvejes at revidere kravet om oplysning om sælgers indestående lån. Forbrugers fokus på den relevante information i handlen vil bidrage til gennemsigtigheden ved boligkøb.

#### **4.7.6 Oplysning om anvendelsesudgifter**

Forbrugerne finder oplysningen om anvendelsesudgifter, særligt til opvarmning af ejendommen, relevante, men stiller spørgsmålstejn ved, i hvilket omfang den type oplysning, som gives i dag, kan bruges.

I Norge og Sverige er der forskellige krav, og erfaringerne herfra tegner således ikke et entydigt billede, som kan benyttes i forbindelse med overvejelser om evt. ændringer i oplysningsforpligtelsen om sælgers seneste års udgift og forbrug af vand og varme.

Det er vigtigt at sikre, at de oplysninger, som gives til en potentiel køber i forbindelse med køb af en bolig, ikke er misvisende i forhold til køberens forventede forbrug i ejendommen. Det kan derfor overvejes at se på mulighederne for at give bedre oplysning, særligt om varmekonsumet i ejendommen. Der pågår pt. et arbejde i Energistyrelsen med at digitalisere energimærket. Dette arbejde vurderes at være særligt relevant i forbindelse med at forsøge at tilpasse de po-

tentielle køberes forbrugsmønstre med husets energimærke. I samme forbindelse bør man sondre mellem pligten til at oplyse om henholdsvis vand- og varme-forbrug, idet vandforbruget umiddelbart vurderes at være mere eller mindre uafhængigt af boligen på lige fod med elforbruget, som ejendomsmægleren ikke skal oplyse om i dag.

Formålet med en ændring skal være at skabe gennemsigtighed og tryghed for køber i forbindelse med søgningen af boliger i markedet og i forbindelse med at træffe den endelige købsbeslutning.

#### **4.7.7 Oplysning om forurening på grunden**

Undersøgelserne peger på, at forbrugerne finder oplysning om evt. forurening på ejendommen særdeles relevant og helt afgørende for, om de vil fortsætte med at se på ejendommen.

Det er uden tvivl en væsentlig oplysning, når der er tale om en konkret mistanke eller viden om forurening på en grund. Forureningsoplysninger, som er baseret på generelle betragtninger, såsom områdeklassificeringer af fx byzoner som 'lettere forurenede', er dog ikke en konkret oplysning om en konkret ejendom, som ligger i området, men en oplysning om området som sådan. De fleste ejendomme beliggende i byzone vil som udgangspunkt ligge i områder, der er klassificeret som 'lettere forurenede'.

Det kan ud fra formålet om at begrænse mængden af ikke-relevante konkrete informationer om ejendommen overvejes at revidere oplysningsforpligtelsen i forhold til klassificeringer om lettere forurenede jord.

## 5. Ejendomsmæglerens vederlag

### 5.1 Indledning

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens ovenfor nævnte rapporter fra hhv. 2009 og 2012 peger på, at sælgere ofte har svært ved at gennemskue ejendomsmæglerens vederlag,<sup>71</sup> uanset at de gældende regler om ejendomsmæglerens vederlag er sammensat ud fra gennemsigthedsformål.

Samtidig viser Wilkes kvalitative og kvantitative undersøgelser, udført for Erhvervsstyrelsen i forbindelse med denne rapport, at en meget stor del af sælgerne ikke forhandler om delydelser, og at oplysningerne om delydelser påvirker overblikket.<sup>72</sup> Det er desuden Erhvervsstyrelsens erfaring, at vederlagsreglerne i deres nuværende udformning er unødigt svære at forstå for både forbrugere og fagfolk, og at dette blandt andet resulterer i et stort antal tvister om vederlaget mellem sælger og ejendomsmægler.

Det bør derfor undersøges, hvordan reguleringen kan udformes, så forbrugerne bliver bevidste om, hvad, hvornår og for hvad de skal betale. Hvis forbrugerne bedre kan gennemskue og forhandle sælgerens størrelse, forventes konkurrencen mellem ejendomsmæglerne at blive styrket.

En forbedring af forbrugernes indsigt i ejendomsmæglerens vederlag, samt i hvordan vederlaget kan variere i de forskellige faser i boligsalget, vil øge gennemsigtheden på ejendomsmæglermarkedet. Færre tvister mellem ejendomsmægler og sælger om størrelsen af vederlaget antages samtidig at ville gavne tilliden til erhvervet.

### 5.2 Baggrund

Ejendomsmæglerens vederlag er i dag reguleret i forhold til vederlagsformer, oplysninger om de enkelte ydelser – prisspecifikation og angivelse af om en ydelse er obligatorisk, accessorisk eller tilvalgt, formidlingsaftalens varighed og ophør samt fortabelse af vederlag. Gældende ret på området gennemgås nedenfor. Markedsføringsloven og bekendtgørelse om tjenesteyderes pligt til at give oplysninger til tjenestemodtagere supplerer særreguleringen på området og gennemgås derfor efterfølgende.

---

<sup>71</sup> ”Forbrugerforhold på markedet for ejendomsmægling”, Konkurrence- og Forbrugeranalyse 06, oktober 2012, s. 2, tilgængelig på <http://www.kfst.dk/Indhold-KFST/Publikationer/Dansk/2012/~media/KFST/Publikationer/Dansk/2012/Forbrugerforhold%20paa%20markedet%20for%20ejendomsmaegling%2026102012%20analyse.pdf>

<sup>72</sup> Se Wilkes rapport: ”Kvalitativt studie af købere, sælgere og ejendomsmægler i forbindelse med handel med fast ejendom”, s. 6.

### 5.2.1 Vederlagsformer

En ejendomsmægler kan i dag kræve sig godtgjort på tre forskellige måder:

- 1) Resultatafhængigt vederlag
- 2) Vederlag efter regning
- 3) En kombination af ovenstående

#### 5.2.1.1 Resultatafhængigt vederlag, jf. lovens § 11

Det resultatafhængige vederlag ("solgt eller gratis") var den eneste mulige vederlagsform frem til 1999, hvor muligheden for vederlag efter regning blev indført.

Ved resultatafhængigt vederlag kan ejendomsmægleren kun opnå vederlag hvis<sup>73</sup>

- der indgås en bindende købsaftale inden formidlingsaftalens ophør eller
- der efter formidlingsaftalens ophør indgås en købsaftale på baggrund af mæglerens indsats og uden en anden mæglers medvirken, hvis det må antages, at indgåelsen af købsaftalen er blevet udskudt for at holde mægleren ude.

Ejendomsmægleren deler typisk sit vederlag op i tre: vederlag for ejendomsmæglerens arbejde, for markedsføring og for dokumenter mv. Denne opdeling har dog ikke i betalingssituationen betydning for sælgeren. Hvis der er indgået aftale om resultatafhængigt vederlag, vil hele vederlaget forfalde ved salg, uanset om boligen bliver solgt på den første dag eller ved udløbet af formidlingsaftalen, og uanset om mægleren har annonceret boligen nul eller 100 gange.

Det resultatafhængige vederlag er således helt afhængigt af mæglerens evne til og mulighed for at få solgt den ejendom, som han har taget i kommission.

Der er tale om en vederlagsform, hvor sælgere, som får solgt deres ejendom hurtigt, indirekte betaler for sælgere, som enten ikke får solgt deres ejendom eller som er meget lang tid om at få solgt deres ejendom. Ved at forlange et fast beløb har mæglerne mulighed for at opnå overdækning ved nogle ejendoms-handler, der kan dække omkostningerne i tilfælde, hvor der ikke sker et salg.

Siden 2005 har mæglere, også hvor der er indgået aftale om "solgt eller gratis", skullet specificere de enkelte ydelser samt prisen herpå. Mægleren kan dog vælge at angive prisen for de obligatoriske ydelser i lovens § 17 som et samlet beløb. Typisk specificerer ejendomsmæglerne prisen på ydelserne i salgsbudgettet, og formidlingsaftalen angiver i disse tilfælde kun principperne for vederlagets beregning.

---

<sup>73</sup> Jf. lov om omsætning af fast ejendom, § 11.

Det resultatafhængige vederlag kan beregnes som et fast beløb, som en procentdel af den opnåede kontantpris eller som et fast beløb kombineret med en procentdel af den opnåede kontantpris.<sup>74</sup>

#### 5.2.1.2 Vederlag efter regning, jf. lovens § 10

I 1999 indførtes muligheden for, at ejendomsmægleren kunne opkræve vederlag efter regning for såvel ejendomsmæglerens arbejde som for udlæg til annoncer, anden markedsføring, dokumenter mv.<sup>75</sup>

Det fremgår af forarbejderne til lov nr. 227, at formålet med ændringerne var ”at styrke gennemsigtigheden af formidlingsopdraget samtidig med, at forbrugerens valgmuligheder i forbindelse med indgåelse af formidlingsaftalen øges. Forbrugeren gives herved mulighed for i større grad kun at modtage og betale for de ydelser, der relaterer sig specifikt til salget af forbrugers egen bolig. [...] Hermed kan der tages hensyn til, om den enkelte ejendom er let eller svær at omsætte. Ejere af let omsættelige ejendomme vil kunne vælge at betale efter tidsforbrug og modtagne ydelser. Dermed vil ejerne kunne undgå at skulle betale for formidlerens forgæves afholdte omkostninger til andre ejendomme, der ikke var salgbare.”<sup>76</sup>

Ved aftaler om vederlag efter regning har formidlingsaftalen tilbage fra 1999 skullet indeholde specifikation af de ydelser, der indgår i formidlingsopdraget, og oplysning om det vederlag, der skal erlægges for hver enkelt ydelse.<sup>77</sup>

Sælgeren skal ved denne vederlagsform betale for de ydelser, som ejendomsmægleren leverer, uanset om ejendomsmægleren får solgt boligen, ikke får solgt boligen, eller hvis sælgeren opsiger formidlingsaftalen. På den måde opnår ejendomsmægleren aldrig overdækning af sine udgifter, men arbejder heller aldrig gratis.

#### 5.2.1.3 Kombination af resultatafhængigt vederlag og vederlag efter regning

Uanset om der er valgt resultatafhængigt vederlag, kan det aftales, at der skal ske særskilt betaling af, hvad ejendomsmægleren har måttet betale til tredjemand for opgaver, der efter aftalen skal udføres af tredjemand, herunder annoncering, øvrige salgsfremmende foranstaltninger samt for afgivelse af nødvendigt dokumentationsmateriale, jf. formidlingsbekendtgørelsens § 11, stk. 6.

---

<sup>74</sup> Jf. formidlingsbekendtgørelsens § 11, stk. 5, 1. pkt.

<sup>75</sup> Jf. lov nr. 227 af 1999 § 1, *Vederlag efter regning*.

<sup>76</sup> Se forarbejderne til 3. lovforslagets indhold og til lovens § 1, nr. 7.

<sup>77</sup> Jf. Lov om omsætning af fast ejendom, § 10, stk. 1, og formidlingsbekendtgørelsen, § 11, stk. 1.



Dette kan betegnes som en kombination af det resultatafhængige vederlag, for så vidt angår vederlaget for ejendomsmæglerens arbejde, som kun udløses ved salg, samt af vederlag efter regning, for så vidt angår opgaver udført af tredje- mand, som skal betales efter forbrug og uafhængigt af salg eller ikke-salg af ejendommen. Formidlingsaftalen eller salgsbudgettet skal indeholde en angivelse af den maksimale udgift eller et specificeret skøn over udgiften til disse opgaver udført af tredje- mand.

## 5.2.2 Oplysninger om de enkelte ydelser

### 5.2.2.1 Specificering af prisen på delydelser

I 2005 blev specificationskravene til formidlingsaftalen skærpet. Ejendoms- mæglerne skulle herefter specificere vederlaget på alle ydelserne i formidlings- aftalen, uanset om der var aftalt resultatafhængigt vederlag eller vederlag efter regning. Eneste undtagelse var de obligatoriske ydelser, som fremgår af lovens § 17, stk. 1, der kan angives som et samlet vederlag, *hvis* der er aftalt resultat- afhængigt vederlag, jf. lovens § 10, stk. 1, 3. pkt.

Det fremgår af bemærkningerne til loven, at forslaget *”er begrundet med, at forbrugerne i størsteparten af de bolighandler, der indgås i dag, vælger ”Solgt eller gratis”. Ved denne vederlagsform kan ejendomsformidleren helt undlade at specificere vederlaget for ydelserne. Med lovforslaget får forbrugeren et bedre indblik i, hvordan det samlede beløb er fremkommet og sammensat, når der er aftalt ”Solgt eller gratis”. Dette giver større gennemsigtighed og forventes at give forbrugeren en bedre position ved forhandlingen om størrelsen af det samlede vederlag.”*

Ændringerne i 2005 blev bl.a. gennemført på baggrund af en undersøgelse fra Konkurrencestyrelsen fra 2004, som viste, at konkurrencen på området for ejendomsformidling fungerede dårligt.

### 5.2.2.2 Obligatoriske, accessoriske og tilvalgte ydelser

Det fremgår endvidere af de supplerende regler i formidlingsbekendtgørelsens § 11, stk. 1, 3. pkt., at for hver enkelt ydelse skal det angives, om ydelsen er ob- ligatorisk, jf. § 17, stk. 1, i ejendomsmæglerloven, om det er en ydelse, som ejendomsmægleren har betinget sig at sælger aftager<sup>78</sup>, eller om ydelsen er til- valgt af sælger.

Bestemmelsen skal ses i sammenhæng med lovens § 23, stk. 1, som bestem- mer, at ejendomsformidling ikke må betinges af, at parterne aftager ydelser, som ikke er nødvendige for formidlingshervets korrekte udførelse.

---

<sup>78</sup> Også kaldet en accessorisk ydelse, jf. lovens § 23.

Det er derfor en betingelse, at ejendomsmægleren har en rimelig og saglig argumentation for, at ydelsen er obligatorisk, og derfor er nødvendig for hvervets korrekte udførelse. I modsat fald skal ydelsen fremstå som en tilvalgt ydelse, der reelt kan fravælges af sælger i salgsbudgettet.

I dag angives det i salgsbudgettet, om ydelsen er obligatorisk, accessorisk eller tilvalgt af sælger. Formålet med oplysningskravene er, at sælgerne skal kunne vælge kritisk til og fra på ejendomsmæglerens ydelser. Hertil kommer, at når ydelsen også er prisfastsat, så har sælgeren et godt udgangspunkt for at indgå i en forhandling med ejendomsmægleren.

Undersøgelserne fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen viser dog, at sælgerne dels har svært ved at sondre mellem ydelserne, dels ikke forhandler særligt på prisen af ydelserne eller på fravalg af ydelser med henblik på et nedslag i salæret. Dette understøttes af resultaterne fra Wilkes undersøgelser, jf. nærmere nedenfor.

Der findes i dag flere forskellige ejendomsmæglerpakker på markedet, hvor eksempelvis kæder som home, DanBolig og Nybolig tilbyder et salg, hvor ejendomsmægleren varetager alt. Det vil sige, at mægleren varetager markedsføring, fremvisning, eftersagsbehandlingen (refusionsopgørelse, tinglysning og andre opgaver af ekspeditions-mæssig karakter) m.m. Heroverfor står kæder som Robinhus, BoligOne m.fl., der tilbyder et salg, hvor sælgerne skal være langt mere aktive selv og blandt andet stå for evt. markedsføring udover internetannoncering, fremvisninger og evt. også eftersagsbehandlingen.

Den første type kæder henvender sig typisk til kunder, der ønsker en ”fuld ejendomsmæglerpakke”, hvor den anden type kæder henvender sig til sælgere, der i højere grad foretrækker at være medvirkende ved salget.

Det primære fokus må være, at det sikres, blandt andet ved regulering, at sælgerne kan gennemskue, *hvad* de får for pengene, *hvor meget* de skal betale og *i hvilke situationer*, de skal betale.

### **5.2.3 Formidlingsaftalens varighed og ophør**

Lovens § 12, stk. 1, bestemmer, at en formidlingsaftale som udgangspunkt ikke kan være gyldig i mere end 6 måneder. Aftalen med ejendomsmægleren kan dog forlænges med op til 3 måneder ad gangen. Endvidere har forbrugeren allerede fra formidlingsaftalens indgåelse ret til at opsige aftalen uden varsel, i hvilke tilfælde ejendomsmægleren, hvis det er aftalt, har krav på et rimeligt vederlag for det udførte arbejde. Vederlaget kan kun under særlige omstændigheder overstige ¼ af det samlede vederlag, som skulle være betalt ved et salg. Det

antages i praksis og i litteraturen,<sup>79</sup> at § 12, stk. 3, kun gælder for resultatafhængigt vederlag. Det vil derfor sige, at hvis der er aftalt vederlag efter regning, kan ejendomsmægleren kræve vederlag for de udførte foranstaltninger, annoncering, dokumentationsomkostninger mv.

Da bestemmelsen er en undtagelse til hovedreglen i lovens § 11, stk. 1, hvor vederlag kun skal erlægges ved et salg, og bestemmelsen udtrykkeligt regulerer den situation, hvor aftalen opsiges af forbrugeren, kan ejendomsmægleren ikke kræve vederlag, hvis det er mægleren, der opsiger aftalen.

Ved kombinerede resultatafhængige aftaler med vederlag efter regning, hvor der er aftalt resultatafhængigt salær og annoncering og dokumentationsomkostninger efter regning, kan mægleren således kræve betaling for annoncer efter regning og dokumentationsomkostninger samt, hvis det er aftalt, op til ¼ af salæret.

#### **5.2.4 Vederlagsfortabelse**

Ejendomsmægleren mister desuden retten til vederlag (vederlagsfortabelse), hvis formidlingsaftalen ikke er i overensstemmelse med lov- og bekendtgørelseskravene. Dvs. selv hvis ejendomsmægleren sælger boligen og opfylder alle krav i øvrigt, har mægleren ikke krav på betaling for sit arbejde.

Bestemmelsen om vederlagsfortabelse er ikke ændret siden indførelsen i 1993.

#### **5.2.5 Markedsføringslovens regler**

Vederlagsreglerne i ejendomsmæglerloven suppleres af markedsføringslovens § 13 om prisoplysninger og bekendtgørelse om tjenesteyderes pligt til at give oplysninger til tjenestemodtagere §§ 3-5.<sup>80</sup>

Det følger af markedsføringslovens § 13, stk. 2, jf. stk. 1, 1. pkt., at ved erhvervmæssigt udbud af tjenesteydelser til forbrugere fra et fast forretningssted, skal der ved mærkning, skiltning eller på anden måde tydeligt oplyses om den samlede pris for varen inklusive gebyrer.<sup>81</sup>

---

<sup>79</sup> Finn Träff, *Køb og Salg af fast ejendom*, 3. udgave, 2005, s. 123.

<sup>80</sup> Ejendomsmæglerlovens vederlagsregler træder forud for markedsføringslovens regler som følge af lex specialis-princippet. Ejendomsmæglerlovens regler supplerer således markedsføringsloven på de områder, hvor der i ejendomsmæglerloven er fastsat særlige bestemmelser.

<sup>81</sup> Tjenesteydere, der udbyder tjenesteydelser til en samlet fast pris, skal oplyse tjenesteydelsens pris. Som eksempler på tjenesteydelser, hvor der typisk kan oplyses en samlet pris, kan nævnes en klipning eller farvning hos en frisør, advokaters faste priser på skødeskrivning eller udarbejdelse af testamenter, jf. Karnov, note 114.

Hovedreglen i markedsføringsloven er således, at den erhvervsdrivende skal angive prisen på tjenesteydelsen til den samlede pris.

Det vil sige, at den samlede pris, som ejendomsmægleren skal angive, er den samlede pris for de obligatoriske ydelser i henhold til ejendomsmæglerlovens § 17, stk. 1, som ejendomsmægler skal udføre ved formidling af fast ejendom, samt de eventuelle ydelser som ejendomsmægleren i sagen betinger sig, at forbrugeren skal aftage. Derimod skal ydelser, som er frivillige, fx internetannoncering, markedsføring eller lignende, prisfastsættes særskilt.

Markedsføringsloven bestemmer endvidere, at hvis det ikke er muligt at oplyse den samlede pris for tjenesteydelsen, skal grundlaget for beregningen af prisen oplyses, såfremt dette vil gøre det muligt for forbrugerne selv at beregne den endelige pris. I forhold til vederlagsreglerne i ejendomsmæglerloven kan der fx være tale om oplysning af en vis procentsats af kontantprisen.

Hvis det ikke er muligt at angive den samlede pris eller beregningsgrundlaget, skal prisen eller beregningsgrundlaget anføres for et relevant eller repræsentativt udvalg af de ydelser, som indgår i tjenesteydelsen. Denne bestemmelse er i overensstemmelse med vederlagsreglerne i ejendomsmæglerloven vedr. betaling efter regning, hvor ejendomsmægleren skal oplyse specificerede priser for alle ydelser efter loven.

Sidst fastsættes der også regler i markedsføringsloven til regningens indhold, når en tjenesteydelse er udført efter regning. Det fremgår nemlig af markedsføringslovens § 13, stk. 4, at forbrugeren i disse tilfælde skal tilstilles en specificeret regning, hvor der skal fremgå timepris, timeforbrug og materialevalg; sidstnævnte kun hvis det har betydning for prisen.

Det følger desuden af §§ 3-5 i bekendtgørelse om tjenesteudbyderes pligt til at give oplysninger til tjenestemodtagere, at tjenesteudbydere, her ejendomsmæglere, på en klar og entydig måde skal informere tjenestemodtagere, her sælgere, om ydelsens vigtigste karakteristika samt prisen. Hvis prisen ikke kan opgives nøjagtigt, skal prisberegningemetoden oplyses.

## 5.3 Erfaringer med vederlagsreglerne

### 5.3.1 Konkurrencestyrelsens undersøgelse fra 2007<sup>82</sup>

Baggrunden for, at specifikationskravene blev skærpet i 1999 og 2005, var, at sælgeren skulle kunne vælge og fravælge ydelser, som ejendomsmægleren tilbød, også ved resultatafhængigt vederlag, hvilket skulle bidrage til at skærpe konkurrencen og styrke gennemsigtigheden.<sup>83</sup>

Der blev lagt vægt på, at forbrugerne i størsteparten af bolighandlerne vælger resultatafhængigt vederlag, hvorved ejendomsmægleren efter den dagældende retstilstand helt kunne undlade at specificere vederlaget for ydelserne. Med ændringen skulle forbrugerne således få et bedre indblik i, hvordan det samlede beløb var fremkommet og sammensat. Dette skulle give større gennemsigtighed, og det forventedes også at give forbrugeren en bedre position ved forhandlingen om størrelsen af det samlede vederlag.

For at følge op på ændringerne fra 2005, som trådte i kraft den 1. oktober 2006, gennemførte Konkurrencestyrelsen i januar 2007 en undersøgelse ”*Bolighandel – ydelser fra ejendomsmæglere og advokater*”. Det skal dog bemærkes, at eftersom undersøgelsen blev foretaget kun 4 måneder efter ændringernes ikrafttræden, er rapportens konklusioner, i det omfang de er baseret på de nye regler, baseret på regler, som kun havde været i kraft i kort tid. Konklusionerne i rapporten må derfor tages med et vist forbehold. Rapporten blev offentliggjort i februar 2009, og det fremgår bl.a., at:<sup>84</sup>

*”Undersøgelsen viser endvidere, at 2/3 af ejendomsformidlerne kun udbyder ét koncept, som typisk er det traditionelle koncept med tillægsydelser og procentvis salærberegning. Hos disse ejendomsformidlere er der således ikke mulighed for at opnå et lavere salær ved at fravælge tillægsydelser.*

*Hos knap 80 pct. af ejendomsformidlerne kan markedsføring ikke fravælges i forbindelse med ejendomsformidling efter resultatafhængigt vederlag, som næsten er den eneste vederlagsform, der anvendes.*

---

<sup>82</sup> Rapporten ”Bolighandel – Ydelser fra ejendomsmæglere og advokater” fra 2007 er tilgængelig på KFST’s hjemmeside: <http://www.kfst.dk/Indhold-KFST/Publikationer/Dansk/2009/~//media/KFST/Publikationer/Dansk/2009/Bolighandel%20Ydelser%20fra%20ejendomsmaeglere%20og%20advokater%2024022009%20analyse.pdf>

<sup>83</sup> Se bl.a. bemærkningerne til § 1, nr. 19 i 2004/2 LSF 156 (Bedre og billigere bolig-handel)

<sup>84</sup> ”Bolighandel – Ydelser fra ejendomsmæglere og advokater”, s. 7.

*Lovændringerne har således ikke ført til muligheder for til- og fravalg af tillægsydelser og markedsføring hos flertallet af ejendomsformidlere.*

*I øjeblikket skal ejendomsformidleren oplyse prisen på obligatoriske ydelser, de udbudte tillægsydelser samt prisen på markedsføringsbidraget. Formålet er, at disse priser skal skabe større gennemsigtighed om ydelserne og gøre det lettere for forbrugeren at foretage tilvalg og fravalg.*

*Hvad angår de obligatoriske ydelser, kan ejendomsformidleren vælge at oplyse en samlet pris eller angive en pris for hvert element i de obligatoriske ydelser. De obligatoriske ydelser er en samlet helhed, som ejendomsformidleren er lovmæssigt forpligtet til at udbyde. Det er derfor ikke i forbindelse med ejendomsformidling muligt at købe de enkelte elementer under de obligatoriske ydelser særskilt. Prisoplysninger om de enkelte elementer afspejler således ikke en markeds-mæssig realitet.*

*Man kan gøre en tilsvarende betragtning gældende for de ejendomsformidlere, som kun udbyder faste koncepter (ydelsespakker bestående af obligatoriske ydelser plus bestemte tillægsydelser). Det gælder både for de ejendomsformidlere, som kun udbyder ét koncept, og for de ejendomsformidlere, som udbyder flere faste koncepter. Her kan forbrugeren ikke foretage fravalg af delydelser. Den relevante forbrugerinformation er derfor først og fremmest det samlede salær for de koncepter, som kan vælges.*

*Prisoplysninger om delydelser hos ejendomsformidlere med faste koncepter kan på denne baggrund skabe forvirring hos forbrugerne i stedet for gennemsigtighed, idet ejendomsformidlerne med faste koncepter kan prissætte de enkelte elementer arbitrært inden for det samlede salær for det enkelte koncept.”*

Rapporten indikerer, at lovændringerne ikke førte til muligheder for at vælge ydelser til og fra hos flertallet af ejendomsmæglerne, selvom dette var et af argumenterne for at gennemføre ændringen.

Resultaterne tyder også på, at prisoplysninger om delydelser kan skabe forvirring i stedet for prisgennemsigtighed, idet ejendomsmæglerne ved resultatafhængigt vederlag kan prissætte de enkelte elementer arbitrært inden for det samlede vederlag. Der er således ikke skabt mere gennemsigtighed, men det er i stedet blevet sværere for forbrugerne at overskue ejendomsmæglernes udspecificerede prisopgørelser.

### **5.3.2 Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om ejendomsmægling**

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen udarbejdede i 2012 en rapport om forbrugerforholdene på markedet for ejendomsmægling i 2012. Ifølge rapporten er

forbrugerne aktive på markedet for ejendomsmægling. Det fremgår bl.a. af rapportens hovedkonklusioner, at:<sup>85</sup>

*”Forbrugere, der anvender en ejendomsmægler i forbindelse med boligsalg, er aktive i deres forsøg på at afdække markedet for ejendomsmægling. 86 pct. indhenter tilbud hos to eller flere ejendomsmæglere, og omkring halvdelen af forbrugerne forhandler om salæret. 89 pct. af dem, der forhandler om salæret, opnår nedslag.*

*Forbrugernes aktivitet på markedet for ejendomsmægling fører ikke til, at de har let ved at gennemskue priser og ydelser. Forbrugerne har svært ved at vurdere, hvad de får for pengene. Efter salget af boligen er 58 pct. af forbrugerne overvejende sikre på, at de valgte den bedste ejendomsmægler, mens halvdelen af forbrugerne mener, at ydelserne levede op til de ønsker, de havde før valget af ejendomsmægler. Forbrugerne oplever lignende problemer på andre komplekse markeder såsom bankmarkedet og markedet for pensioner. Men på disse markeder er forbrugerne ikke så aktive med hensyn til at afsøge markedet, som de er på markedet for ejendomsmægling.*

*Forbrugerne vurderer, at gennemsigtigheden på markedet er lav. Markedet rangerer som nr. 37 ud af 49 undersøgte markeder i forhold til gennemsigtighed. Forbrugerne har svært ved at sammenligne priser og vælge den bedste ejendomsmægler.”*

Erhvervsstyrelsen udleder af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport, at selvom forbrugerne forud for valg af ejendomsmægler og indgåelse af formidlingsaftale er ganske aktive i deres informationssøgning, så er det et forholdsvis stort antal, nemlig næsten hver tredje, som mener, at ydelserne ikke levede op til de ønsker, de havde før valget af ejendomsmægler. Endvidere angiver forbrugerne, at de har svært ved at sammenligne priser for ejendomsmæglere.

Dette står i åbenlys kontrast til vederlagsreglernes hensigt. Det var netop hensigten med kravene om detaljerede oplysninger om vederlagets sammensætning, at forbrugerne på denne baggrund skulle være i stand til at sammenligne mæglernes priser ned på ydelsesniveau og dermed være i stand til at forhandle om ydelserne.

### **5.3.3 Praksis ved Klagenævnet for Ejendomsformidling**

Klagenævnet for Ejendomsformidling, der bl.a. behandler klager over ejendomsmægleres salærer, har oplyst, at spørgsmål om ejendomsmæglerens vederlag og til selve fakturaen indgår i ca. 50 pct. af alle klagerne. Det ses også i flere tilfælde, at mægleren for dokumentationsomkostningerne kræver en fast pris,

---

<sup>85</sup> KFST 2012, s. 2.

som er højere end den faktiske pris, og dermed højere end den pris, som man rent faktisk må opkræve. Ligeledes ses det, at ejendomsmægleren i forbindelse med fremsendelsen af fakturaen til sælgeren også sætter yderligere poster på, end hvad der er aftalt i formidlingsaftalen, fx opkrævning for billeder. Mange gange er det ikke noget, sælgeren selv har opdaget, men et forhold, som Klagenævnet gør sælger opmærksom på som en følge af officialmaksimen.

Der tegner sig således et billede af, at de tiltag, som gennem tiden har skullet gøre vederlaget til ejendomsmægleren mere gennemsigtigt for forbrugeren og hjælpe forbrugeren til at forhandle prisen på mæglerens ydelse, ikke har haft den ønskede effekt.

Klagenævnet oplyser tillige, at ejendomsmæglerne selv i mange tilfælde ikke forstår, hvad de må tage betaling for, og hvad de ikke må.

Der er således en risiko for, at udformningen af reglerne for vederlagets størrelse og sammensætning medfører, at forbrugerne – og ejendomsmæglerne selv – ikke alene ud fra formidlingsaftalen kan se, hvad der skal betales. Forbrugerne er i den grad afhængige af, hvad ejendomsmægleren har fortalt dem mundtligt. Klagenævnets praksis indikerer, at der er mange tilfælde, hvor forbrugerne ikke mener, at det mundtligt aftalte stemmer overens med formidlingsaftalens indhold.

Det fremgår endvidere af Konkurrencestyrelsens rapport fra 2009, at de fleste forbrugere i en forhandlingssituation fokuserer på ejendomsmæglerens samlede vederlag og ikke på prisen for de enkelte delydelser. Dette bekræftes også af Wilkes undersøgelse for Erhvervsstyrelsen, jf. nærmere nedenfor.

Der findes ingen opgørelse over, hvor mange formidlingsaftaler der indgås efter regning. I følge Klagenævnet for Ejendomsformidling anvendes vederlagsformen oftere end tidligere, både i sin rene form, hvor alt er efter regning, og som kombination med resultatafhængigt vederlag. Tit ses der i aftalerne om vederlag efter regning dog et øvre loft, som er væsentligt mindre, såfremt boligen ikke bliver solgt inden for aftaleperioden, end det vederlag, der ville være udløst, hvis boligen blev solgt inden for aftaleperioden. Dansk Ejendomsmæglerforening har dog påpeget, at de vurderer, at det resultatafhængige vederlag er klart mest udbredt, og at udbredelsen af dette ikke er på retur.

I en del klager, som Klagenævnet har behandlet, har forbrugerne oplyst, at de ikke havde bemærket, at de skulle betale mægleren vederlag efter regning, og at mægleren heller ikke havde oplyst dem herom ved aftalens indgåelse eller alternativt, at mægleren direkte havde oplyst dem om, at de ikke skulle betale, hvis ejendommen ikke blev solgt, uanset at der stod noget andet i formidlingsaftalen.

Der kunne således være et behov for, at forbrugerne bliver mere bevidste om, hvad de skal betale, hvornår og for hvad.



### 5.3.4 *Erfaringer med enkelte emner*

#### 5.3.4.1 *Udspecificeringskrav til markedsføringsydelser*

Dansk Ejendomsmæglerforening har påpeget, at der hos ejendomsmæglerne har udviklet sig en meget detaljeret og striks praksis omkring kravene til udspecificering af markedsføringsydelser. Disse krav kan medføre misforståelser hos forbrugerne om, hvad de skal betale, for hvad de skal betale, og hvornår de skal betale.

#### 5.3.4.2 *Obligatoriske, accessoriske og tilvalgte ydelser*

Forbrugerrådet har desuden påpeget, at ejendomsmæglerne i salgsbudgettet anfører ydelser under afsnittet om obligatoriske ydelser, som ikke er en obligatorisk ydelse i henhold til lovens § 17, stk. 1, men som er en ydelse, som ejendomsmægleren betinger sig, at kunden aftager, for at mægleren vil påtage sig opgaven.

Forbrugerne er i Wilkes undersøgelser blevet spurgt om forståelsen af ejendomsmæglerens opdeling af ydelser.

#### 5.3.4.3 *Sammenligning med vederlagsformer for advokater*

Der findes ingen standardtimepris for advokater. Det er dog ikke fuldstændigt frit for advokater at fastsætte salæret, da de ifølge retsplejelovens § 126 kun må tage *et rimeligt salær* for deres arbejde. Herudover skal advokaten over for almindelige forbrugere uopfordret fortælle, hvad bistanden kommer til at koste. Hvis det ikke er muligt, skal advokaten oplyse, hvilke hovedelementer der vil indgå i det salær, som skal betales.<sup>86</sup>

Det fremgår endvidere af pkt. 15 i de advokatetiske regler, at advokaten i forbindelse med indgåelse af aftale med en forbruger om bistand på en klar og entydig måde skriftligt og direkte til klienten skal oplyse om de vigtigste elementer i den påregnede bistand (ydelserne) og, hvis advokaten på forhånd har fastsat et bestemt honorar, om størrelsen heraf.

Såfremt det ikke er muligt på forhånd at beregne honorarets størrelse, skal advokaten i forbindelse med indgåelsen af aftalen på en klar og entydig måde skriftligt og direkte til klienten enten angive den måde, hvorpå honoraret vil blive beregnet, eller give et begrundet overslag.

### 5.3.5 *Undersøgelse af sammenhængen mellem uhensigtsmæssigheder i markedet ctr. vederlagsreglernes struktur*

I det resultatafhængige salær vil der umiddelbart være indbygget et incitament til, at ejendomsmægleren fastsætter en udbudspris, som gør det realistisk at

---

<sup>86</sup> <http://www.advokatsamfundet.dk/BrugForAdvokat/Priser/HvadKosterDet.aspx>

sælge ejendommen inden for den aftalte aftaleperiode (typisk 6 måneder, som er lovens maksimum). Ikke desto mindre er der i praksis massive nedsættelser på udbudspriserne generelt.

Copenhagen Economics har i forbindelse med sin analyse ”Effektiv Bolighandel i Danmark” undersøgt mulighederne for at analysere sammenhængen mellem vederlagsstruktur og udbudspris samt salgspris. Der har dog ikke været data, som på en tilstrækkelig måde kunne bruges til kvantitativt at analysere disse sammenhænge. Dataudfordringen skyldes ifølge Copenhagen Economics, dels at der ikke findes offentligt tilgængelige informationer om vederlagsstrukturer i enkelte boligsalg, og dels at variationen i vederlagsstrukturer ikke er tilfældig. Det har derfor ikke været muligt at isolere effekten af vederlagsstrukturen på udbudspriserne.<sup>87</sup>

## 5.4 Erfaringer fra andre lande

### 5.4.1 Sverige

I Sverige er der aftalefrihed for, under hvilke forudsætninger mægleren har ret til provision og anden betaling, hvordan betalingen beregnes, og hvornår betalingen forfalder.<sup>88</sup> Ejendomsmæglerens information om vederlag, anden betaling og vilkårene herfor skal være korrekt og tydelig og fremgå af formidlingsaftalen.

Overenskomster om provision og anden betaling skal angives i den skriftlige formidlingsaftale.

Typiske provisionsformer er

- provision af købesummen angivet som en procentsats,
- forskellige procentsatser afhængig af købesummen og
- fast pris uanset købesummen størrelse.

Derudover opkræves betaling for visse udlæg, annonceringsomkostninger samt for visse ydelser (fx vurdering af ejendommen), som enten skal betales, hvis ejendommen ikke sælges, eller som fx skal betales ud over provision, hvis ejendommen sælges.

FMI har over for Erhvervsstyrelsen oplyst, at ejendomsmæglerne i Sverige også anvender ”solgt eller gratis” (resultatafhængigt vederlag) som vederlagsform. Dette skyldes ifølge FMI konkurrencen på markedet. FMI har endvidere oplyst, at der FMI bekendt sjældent er tvister om ejendomsmæglerens vederlag sælgere og ejendomsmæglere imellem i Sverige.

---

<sup>87</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport s. 10.s

<sup>88</sup> <http://fmi.se/default.aspx?id=8012>.

#### 5.4.1.1 *Specificering af prisen på delydelser*

I Sverige er der ingen regler om, at ejendomsmægleren skal specificere ydelserne eller delprisen på ydelserne, som indgår i mæglerens arbejde. Eneste krav til specificering fremgår af den svenske markedsføringslov, der, som den danske markedsføringslov, implementerer relevant EU-regulering.

#### 5.4.2 *Norge*

I Norge er aftalefriheden det naturlige udgangspunkt for, hvordan ejendomsmægleren kan kræve salær. Der findes dog enkelte krav og begrænsninger i den norske lov om mæglerens krav på betaling af vederlag og udlæg.<sup>89</sup>

Ejendomsmægleren kan ikke betinge sig, at en provisionssats øges med købesummens størrelse. Dette skyldes ifølge bemærkningerne til loven, at en progressiv provisionssats kan give mægleren en for stor interesse i salgssummen og vil således være problematisk i forhold til kravet om mæglerens uafhængighed som følge af ejendomsmæglerens rolle som mellemmand.<sup>90</sup>

Endvidere skal forbrugeren altid præsenteres for et skriftligt tilbud baseret på timepris (dvs. efter regning), og mægleren skal, selv ved aftale om at mægleren skal betales med provision, altid forelægge en regning for sælger, der indeholder en opgørelse over de forbrugte timer, så sælger er i stand til at bedømme arten og omfanget af det udførte arbejde.

Yderligere skal det aftalte vederlag med ejendomsmægleren fremgå af salgssopstillingen, sådan at det er tilgængeligt for andre købere såvel som sælgere.

Det norske Finanstilsyn har oplyst, at ejendomsmæglerne i Norge ofte tilbyder ”solgt eller gratis” (resultatafhængigt vederlag) pga. konkurrencen på markedet.

#### 5.4.2.1 *Specificering af prisen på delydelser*

I Norge stilles der krav om, at ejendomsmægleren specificerer priserne på sine ydelser, så de let kan ses af kunderne, hvilket er i fuld overensstemmelse med reglerne om prisoplysning i den norske markedsføringslov. Endvidere skal et samlet specificeret prisoverslag over det totale vederlag og de samlede udlæg angives.<sup>91</sup>

---

<sup>89</sup> Jf. kapitel 7 i den norske Lov om eiendomsmegling 2007-06-29 nr. 73.

<sup>90</sup> Ot.prp. nr. 16 (2006-2007) Om lov om eiendomsmegling, s. 137.

<sup>91</sup> Jf. lovens § 6.4., pkt. 6.

## 5.5 Wilkes forbrugerundersøgelser

### 5.5.1 *Specificering af prisen på delydelser*

Resultaterne fra Wilkes kvalitative undersøgelse viser, at kun en mindre del af sælgerne har forhandlet med ejendomsmægleren om det samlede salær og endnu færre om delydelser.

Det fremgår af Wilkes kvantitative undersøgelse, at 56 pct. af sælgerne forhandlede med ejendomsmægleren om salæret, og af dem forhandlede 75 pct. på det samlede salær og 25 pct. forhandlede på prisen for delydelser, dvs. at det alene var omkring 1/8 af sælgerne, der forhandlede om prisen på delydelser.

Resultaterne for de kvalitative og kvantitative undersøgelser stemmer således godt overens og viser, at de fleste sælgere forhandler med ejendomsmæglerne om størrelsen af det samlede salær fremfor på størrelsen af prisen for de enkelte delydelser.

I den kvalitative undersøgelse har sælgerne endvidere udtrykt ønske om en større gennemskelighed på tværs af ejendomsmæglerens opstilling af salærer og delydelser i formidlingsaftalen, herunder en sikring af, at alle ”de nødvendige” ydelser i salgsprocessen er indeholdt i formidlingsaftalen.

Det fremgår af den kvantitative undersøgelse, at ca. 75 pct. af sælgerne har indhentet tilbud fra mere end én ejendomsmægler. 37 pct. har anført, at de fandt det meget let (8 pct.) eller let (29 pct.) at sammenligne ejendomsmæglerens priser.

Det forekommer på baggrund af resultaterne fra undersøgelserne, at den største hindring for konkurrencen er, at sælgerne ikke føler sig kvalificerede til at sammenligne de forskellige ejendomsmægleres ydelser. Det er alt andet lige en stor hindring for konkurrencen, hvis forbrugeren ikke kan gennemskue, om det ene tilbud indeholder de samme ydelser eller flere ydelser end det andet tilbud. Dermed er der også fare for, at forbrugeren træffer sit valg på et uoplyst grundlag og udelukkende lægger vægt på salærets størrelse og oftest den pris, som ejendomsmægleren har vurderet ejendommen til.

De øgede krav til specificering af ydelser, priserne herpå og arten af ydelser er dog også alene indført med det formål, at forbrugerne skulle kunne træffe et begrundet valg, når de fx sammenlignede flere ejendomsmægleres tilbud.

At forbrugerne ikke mener, at de kan gennemskue ejendomsmæglerens priser, kan være en følge af tilstedeværelsen af for mange oplysninger, og at forbrugerne således ikke, som følge af *information overload*, kan gennemskue mæglerens priser.

## 5.6 Konklusion

Som det fremgår af dette kapitel, er reguleringen af ejendomsmæglerens vederlag præget af en stor grad af detailregulering, både i forhold til valget af vederlagsform og de specifikke oplysningsforpligtelser om priser og ydelser.

Uagtet at formålet med den gældende regulering blandt andet er at styrke sælgeres mulighed for at gennemskue mæglernes vederlag, for derigennem at styrke konkurrencen, har dette ikke virket efter hensigten. Der hersker fortsat blandt sælgere forvirring omkring mæglernes vederlag, hvilket støttes af såvel Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapporter fra 2009 og 2012 og af Wilkes kvalitative og kvantitative analyser fra 2013. Hertil kommer, at det er meget få sælgere, der forhandler om prisen på delydelser, og at den komplekse detailregulering er medvirkende til en del tvister om vederlaget mellem sælgere og mæglere.

En forklaring på forvirringen blandt sælgerne kan være, at der er for meget tilgængeligt (og i situationen irrelevant) information, og at dette medvirker til *information overload* – den situation, hvor en aktør bliver præsenteret for for meget information til at kunne træffe et rationelt valg.

Vederlagsformerne er på ejendomsmæglerområdet begrænset til tre former (resultatorienteret vederlag, efter regning og en kombination af de to). En sådan begrænsning er et særsyn i dansk ret og er heller ikke kendt fra vores nabolande. Der ses ikke at være særlige forhold på markedet for ejendomsmægling, der dikterer en sådan begrænsning.

Som følge af ovenstående kan det overvejes helt at ophæve ejendomsmæglerlovens vederlagsregler eller alternativt at ophæve samtlige vederlagsregler undtagen pligten til at specificere de enkelte ydelser samt indføre pligt for ejendomsmægler til klart at oplyse maksimalprisen, hvis den pågældende ejendom bliver solgt inden for opdragsperioden, hvis formidlingsaftalen udløber uden salg samt ved opsigelse.

## 6. Budrunder og oplysning om tilbud generelt

### 6.1 Indledning

Det er ikke tilladt i forbindelse med formidling af fast ejendom at afholde åbne budrunder eller oplyse potentielle købere om størrelsen på evt. andre køberes tilbud på ejendommen, da man derved risikerer at skabe en auktionslignende tilstand. Sådant har det været i mange år, dels som en konsekvens af lov om offentlige auktioner, som stammer tilbage fra 1935, og de deraf udledte forbrugeres regler fra Dansk Ejendomsmæglerforening og senere som en konsekvens af budbekendtgørelsen, som trådte i kraft i 2007.

Ifølge budbekendtgørelsen § 8, stk. 1, skal bud afgivet i forbindelse med (lukkede) budrunder holdes hemmelige i hele budperioden. Det følger videre af budbekendtgørelsens § 2, stk. 3, at salg ikke må tilrettelægges efter andre auktionslignende vilkår, dvs. at ejendomsmægleren ikke må oplyse om andre budgiveres bud uden for budrunder. Bekendtgørelsen finder ikke anvendelse på salg af andelsboliger, jf. stk. 4.

#### 6.1.1 Handelsformer i Danmark

*Forhandlede salg* er den mest udbredte handelsform i Danmark. Forhandlede salg indebærer, at sælger annoncerer en bolig til salg, at interesserede købere afgiver bud, at sælger vælger én potentiel køber at forhandle og opnå enighed med. Bliver parterne enige, gennemføres salget. Bliver de ikke enige, gentages processen med en anden potentiel køber. I dette forløb må sælger gerne gøre opmærksom på, om der er andre interesserede købere, men sælger må ikke oplyse en potentiel køber om, hvad de andre købere er villige til at byde, hverken i absolutte kroner eller relativt, om de er villige til at betale mere eller mindre.<sup>92</sup>

Et mindre antal boliger i Danmark handles ved hjælp af *lukkede budrunder*. Lukkede budrunder indebærer, at interesserede købere indleverer et skriftligt bud i en lukket kuvert inden en bestemt tidsfrist. Når fristen er udløbet, udvælger sælger den køber, som han ønsker at sælge til. Det vil ofte være den, der byder højst, men sælger har fri ret til at vælge hvem, han eller hun vil sælge til.

Det betyder bl.a., at det ikke er tilladt at bruge kendte og alment accepterede auktionsformer, som fx *åbne budrunder*, som indebærer, at købere byder åbent og i flere runder.

---

<sup>92</sup> Se <http://boligejer.dk/budrunde-licitation>.

## 6.2 Baggrund

### 6.2.1 De oprindelige regler

Da ejendomsmæglerloven trådte i kraft den 1. januar 1994, var der ingen regler om salg ved licitation/budrunder.

Der fandtes alene branchebestemte regler, som Dansk Ejendomsmæglerforening i samarbejde med Forbrugerrådet havde fastsat. Dansk Ejendomsmæglerforening og Forbrugerrådet havde i deres forbruger-etiske retningslinjer før vedtagelsen af L118 fastsat følgende bestemmelse i pkt. 8:

*”1. Ejendomsmægleren må ikke foranstalte eller på nogen måde medvirke til et salg af en ejendom efter et ”hollandsk ur” -princip eller ved auktion.”*

Derudover var de generelle regler i lov om offentlig auktion ved auktionsledere (auktionslederloven) gældende, se nærmere i afsnittet herom nedenfor.

Salg efter ”hollandsk ur”-princip er kendetegnet ved, at prisen på en bolig fx nedsættes gradvist efter en forudbestemt plan, indtil køber accepterer prisen.

Grunden til, at ”hollandsk ur”-princippet også var forbudt efter de branche-etiske regler, er ifølge bemærkningerne til de etiske regler, at salg af fast ejendom skal ske på betryggende vilkår, og at køberne får lejlighed til at foretage nødvendige undersøgelser af teknisk, økonomisk og juridisk art, inden de byder.

Det vil således sige, at en ejendomsmægler ikke måtte foranledige eller medvirke til at sælge ejendomme ved en privat, offentlig auktion eller på andre auktionenslignende måder. Branchen anvendte i stedet lukkede licitationer, hvor købere afleverede deres bud i lukkede kuverter og ikke blev informeret om hinandens bud.

### 6.2.2 Ændring i 2006

Med lov nr. 453 fra 2006 om ændring af ejendomsmæglerloven blev der indført hjemmel til, at *”ministeren kan fastsætte regler om licitationssalg ved udbud af fast ejendom, herunder om ret til oplysning om afgivne bud.”*<sup>93</sup>

Bestemmelsen blev indsat i loven med L118, som trådte i kraft den 1. juli 2006. Det fremgik af bemærkningerne til loven, at ”den danske lovregulering for

---

<sup>93</sup> Licitation anvendes som udtryk for den situation, hvor flere potentielle købere er interesserede i én ejendom, og sælger vælger at indhente tilbud fra dem alle. I en budrunde kan sælger – som ved et almindeligt salg – selv vælge, hvem boligen skal sælges til, uafhængigt af, hvem der har budt højest.

ejendomshandel skal være fleksibel og skabe gode rammer for markedsudviklingen, uden at det går ud over forbrugerbeskyttelsen. Samtidig er det vigtigt, at lovgivningen tager højde for situationer, hvor den ene part i en ejendomshandel har en styrkefordel i forhold til den anden part. Høj forbrugerbeskyttelse er allerede et centralt element i ejendomsmæglerloven. Et højt niveau for forbrugerbeskyttelsen er en naturlig konsekvens af, at bolighandel er den største økonomiske beslutning i langt de fleste forbrugeres liv." Det anføres endvidere, at baggrunden for ændringerne bl.a. er, at "den store efterspørgsel af boliger [har] medført en øget anvendelse af salg gennem licitation (budrunder). Dette er nye situationer både for ejendomsmæglere og forbrugere. Derfor er der behov for at fastsætte nærmere regler, som sikrer forbrugerne den fornødne information og gennemsigtighed".

Baggrunden for at indføre bestemmelsen i L118 var et behov for at lægge et optimalt pres på Dansk Ejendomsmæglerforening og Forbrugerrådet til at revidere de dengang gældende forbruger-etiske regler for ejendomsmæglere og budrunder. Såfremt parterne ikke kunne blive enige om at revidere reglerne, ville ministeren udnytte hjemlen til at fastsætte regler om budrunder i en bekendtgørelse. Desuden fremgik det af bemærkningerne til selve bestemmelsen, at hjemlen ville kunne udnyttes i relation til de ejendomsmæglere, som ikke var tilknyttet Dansk Ejendomsmæglerforening og dermed ikke underlagt de af branche- og forbrugerorganisationerne indgåede normer for budrunder.

Dansk Ejendomsmæglerforening og Forbrugerrådet kunne ikke blive enige om at ændre de etiske regler, og derfor udnyttede ministeren den givne hjemmel til at fastsætte regler om budrunder i bekendtgørelse om salg af fast ejendom ved budrunder (budbekendtgørelsen). Bekendtgørelsen blev udarbejdet i tæt samarbejde mellem DE, Advokatrådet og Forbrugerrådet, der i den forbindelse var enige om, at det ikke skulle være muligt at anvende åbne budrunder og andre auktionslignende former ved salg af fast ejendom. Bekendtgørelsen blev ligeledes sendt til godkendelse hos ordførerne for forligskredsen vedr. ejendomsmæglerloven forud for dens ikrafttræden, hvor der ligeledes var opbakning til forbuddet mod åbne auktionsrunder.

Forbuddet fremgår derfor allerede i dag af budbekendtgørelsens § 2, stk. 3, som bestemmer at:

*"Salget må ikke tilrettelægges efter "hollandsk ur"-princip, hvorved forstås et salg, hvor prisen for en ejendom nedsættes gradvist efter en forud fastlagt plan, indtil en køber accepterer prisen. Salget må heller ikke tilrettelægges efter andre auktionslignende fremgangsmåder, herunder som en frivillig offentlig auktion."*

Det fremgår af forarbejderne til lov nr. 453, at ændringerne blandt andet skyldtes, at der i den seneste tid (2004/5 og fremefter) havde været rejst kritik af budrunderne, da mange købere oplevede manglende åbenhed og skuffede forventninger omkring købet. Dette skyldtes blandt andet, at køber skulle byde på ejendommen uden at kende de øvrige bud, samt at køber ikke efterfølgende kunne få indsigt i de afgivne bud. Der var derfor behov for at regulere budrun-



derne, således at de kunne foregå på en fair måde for både sælger, budgiver og køber, og så der blev sikret størst mulig åbenhed omkring de afgivne bud.

### 6.2.3 Ændring i 2011

Bestemmelsen blev dog ændret igen ved lov nr. 609 af 14. juni 2011, da der var rejst spørgsmålstejn om bemyndigelsesbestemmelsens rækkevidde. Efter den gældende § 4, stk. 1, 3. pkt., i ejendomsmæglerloven, som blev indsat ved lov nr. 453 af 22. maj 2006, kan ministeren fastsætte regler om licitationssalg ved udbud af fast ejendom, herunder om ret til oplysning om afgivne bud. Forud for den gældende bestemmelse var forholdet om salg af fast ejendom ved lukkede budrunder (licitation), åbne budrunder og andre auktionslignende fremgangsmåder ikke reguleret i loven, men Dansk Ejendomsmæglerforening og Forbrugerrådet havde i samarbejde fastsat etiske normer herfor. Efter disse etiske normer var det ikke tilladt at medvirke til et salg af en ejendom ved åbne budrunder eller andre auktionslignende fremgangsmåder. Da den gældende bemyndigelsesbestemmelse blev indsat i loven, var det med henblik på at fastsætte regler svarende til de nævnte etiske normer på området.

Følgende fremgår af forarbejderne til bestemmelsen:

*”I medfør af den gældende § 4, stk. 1, 3. pkt., er der i bekendtgørelse nr. 321 af 29. marts 2007 om salg af fast ejendom ved budrunde (Budbekendtgørelsen) bl.a. fastsat regler om, at salg ikke må tilrettelægges efter andre auktionslignende fremgangsmåder, jf. bekendtgørelsens § 2, stk. 3.*

*Der er efterfølgende rejst spørgsmål om bemyndigelsesbestemmelsens rækkevidde med hensyn til at fastsætte regler om andre auktionslignende fremgangsmåder. Bestemmelsen foreslås på denne baggrund ændret således, at det udtrykkeligt fremgår af bestemmelsen, at ministeren kan fastsætte regler om salg af fast ejendom ved åbne og lukkede budrunder samt andre auktionslignende fremgangsmåder. Ministeren kan ifølge forslaget endvidere fastsætte regler om forbud mod salg af fast ejendom ved åbne budrunder og andre auktionslignende fremgangsmåder.*

*For så vidt angår frivillige offentlige auktioner er disse omfattet af lov om offentlig auktion ved auktionsledere, hvorefter frivillige offentlige auktioner over fast ejendom skal afholdes af fogeden, jf. § 1, stk. 3. Frivillige offentlige auktioner falder således uden for den foreslåede bemyndigelsesbestemmelse.”*

Ved lovændringen fik bestemmelsen således en ny ordlyd, som er følgende:

*”Økonomi- og erhvervsministeren kan fastsætte regler om salg af fast ejendom ved åbne og lukkede budrunder og andre auktionslignende fremgangsmåder, herunder om ret til oplysning om afgivne bud. Ministeren kan endvidere fastsætte regler om forbud mod salg af fast ejendom ved åbne budrunder og andre auktionslignende fremgangsmåder.”*

#### **6.2.4 Regler om oplysning om afgivne bud**

Såfremt der er flere interesserede købere til en bolig, og sælgeren ikke ønsker at gennemføre en budrunde efter reglerne i budbekendtgørelsen, skal ejendomsmægleren være meget varsom med, hvordan situationen med flere interesserede købere håndteres, idet mægleren ikke må afsløre, hvilke priser der er budt, over for andre købere, selvom ejendomsmægleren godt kan informere en køber om, at der er andre interesserede.

Ifølge formidlingsbekendtgørelsens § 22, stk. 1, skal ejendomsmægleren straks informere sælger om ethvert købstilbud. Der er ingen formkrav til, hvordan et bud skal afgives, før mægleren er forpligtet til at viderebringe det, og bestemmelsen gælder således for alle slags bud, dvs. såvel mundtlige som skriftlige.

Såfremt man vælger at informere køberne om, at der er andre interesserede, vil situationen i praksis løses ved, at man informerer køber 2 om, at der er en anden interesseret køber (køber 1), og at denne har afgivet et bud. Man må dog ikke fortælle køber 2, hvad køber 1 har budt, eller om budet ligger over eller under udbudsprisen. Man må udelukkende opfordre køber 2 til at komme med sit bedste bud. Samtidig kan man informere køber 1 om, at der nu er en køber 2 i spil, men igen må man ikke sige, hvad køber 2 har budt, eller hvordan budet ligger i forhold til udbudsprisen.

#### **6.2.5 Regler om salg af fast ejendom ved budrunder**

##### *6.2.5.1 Budbekendtgørelsens anvendelsesområde*

Af budbekendtgørelsens § 2 fremgår det, at der ved budrunde forstås en opfordring til interesserede købere til at afgive et købstilbud inden for en fastsat frist på vilkår, som er ensartede bortset fra pris og overtagelsesdato.

Salget må ikke tilrettelægges efter et "hollandsk ur"-princip, hvorved forstås et salg, hvor prisen for en ejendom nedsættes gradvist efter en forud fastlagt plan, indtil en køber accepterer prisen. Salget må heller ikke tilrettelægges efter andre auktionlignende fremgangsmåder, herunder som en frivillig offentlig auktion.

##### *6.2.5.2 Generelle krav til udbudsmaterialet*

Såfremt sælgeren vælger at gennemføre en budrunde, skal mægleren udarbejde udbudsmateriale til de interesserede købere.

Det fremgår af budbekendtgørelsens § 9, at budrunden skal gennemføres på et for alle interesserede købere ensartet, gennemsigtigt og afklaret grundlag, og at ejendomsmægleren skal stille samme udbudsmateriale til rådighed for alle interesserede købere, således at alle byder på lige vilkår.

Udbudsmaterialet skal i det mindste bestå af en salgsoptilling for ejendommen, et udkast til en standardkøbsaftale, og såfremt sælgeren ønsker at gøre brug af huseftersynsordningen, skal tilstandsrapporten, elinstallationsrapporten og oplysninger om ejerskifteforsikring være indeholdt i udbudsmaterialet fra budperiodens start.<sup>94</sup>

#### 6.2.5.3 *Minimumskrav til tilbudsblankettens indhold*

Af budbekendtgørelsens §§ 12-22 fremgår minimumskravene til indholdet af tilbudsblanketten. Der stilles bl.a. krav om, at der skal oplyses om buddets form, hvordan buddet skal afgives og afleveres, at buddet er bindende for budgiveren; datoen for buddenes åbning, og hvornår fristen er for sælger for accept af indkomne bud; at sælger er frit stillet med hensyn til at gøre brug af de indkomne bud eller afvise alle bud; om fortrydelsesretten mod betaling af godtgørelse på 1 pct. til sælger mv.

#### 6.2.5.4 *Frister*

Der skal i tilbudsblanketten være fastsat en rimelig frist for afgivelse af bud, der giver interesserede købere tilstrækkelig tid til at få afklaret alle relevante tekniske, juridiske og økonomiske forhold af betydning for budgivningen.<sup>95</sup>

Den fastsatte frist kan ikke ændres, og budrunden må ikke lukkes før fristens udløb.

#### 6.2.5.5 *Budperioden*

Sælger og formidler må ikke føre forhandlinger med interesserede købere eller sælge ejendommen i budperioden (den tidsperiode, inden for hvilken interesserede købere kan give bud på ejendommen).

Sælger har lov til at forkaste alle indkomne bud efter fristens udløb, hvorfor det af hensyn til købernes tid og ressourcer også bør være tilladt at gøre det inden fristens udløb.

#### 6.2.5.6 *Afgivelse af bud*

Bud skal afgives på tilbudsblanketten med angivelse af budgivers navn, adresse, den tilbudte pris og overtagelsesdato samt eventuelle yderligere oplysninger, som skal gives ifølge tilbudsblanketten. Buddet skal afleveres eller sendes

---

<sup>94</sup> Har sælger valgt ikke at medtage tilstandsrapport, elinstallationsrapport og oplysninger om ejerskifteforsikring i udbudsmaterialet, kan sælger ikke efterfølgende anvende disse i den samme budrunde.

<sup>95</sup> Fristen afhænger således af, om der er tale om en kompliceret ejendom og dermed en handel med meget materiale at forholde sig til, eller om det modsatte er tilfældet.

til ejendomsmægleren på den måde, som er angivet i tilbudsblanketten. Buddet skal være nået frem til ejendomsmægleren inden udløbet af den fastsatte frist.

#### 6.2.5.7 *Bud skal holdes hemmelige*

Uanset, hvilken fremgangsmåde der vælges for afgivelse af bud, skal ejendomsmægleren sikre, at buddene holdes hemmelige i hele budperioden, således at ingen, ej heller ejendomsmægleren, har adgang til oplysninger om indholdet af buddene i budperioden. Dette gælder således uanset, om bud afgives på papir eller elektronisk.

#### 6.2.5.8 *Budjournal*

Når ejendomsmægleren har åbnet buddene, skal ejendomsmægleren indføre alle rettidigt indkomne bud i en budjournal. I budjournalen indføres hver enkelt budgivers navn og adresse, tidspunktet for modtagelsen af buddet, den tilbudte kontantpris, det tilbudte overtagelsestidspunkt og eventuelle andre relevante oplysninger med betydning for buddet. Tilbagekaldelse af bud skal ligeledes indføres i budjournalen. Ejendomsmægleren skal underskrive budjournalen, eventuelt med digital signatur. Ejendomsmægleren indestår derved for rigtigheden af oplysningerne i budjournalen. Ejendomsmægleren giver sælger kopi af budjournalen og af alle indkomne bud og orienterer sælger nærmere om de indkomne bud.

Sælger har ret til at overvære åbningen af buddene. Køberne har ikke ret til at overvære åbningen af buddene. Dette kan derfor kun lade sig gøre, hvis ejendomsmægleren og sælgeren giver lov hertil.

#### 6.2.5.9 *Kun én budgiver*

Hvis der ved budperiodens udløb kun er modtaget bud fra en enkelt budgiver, er budrunden bortfaldet, jf. § 26.

#### 6.2.5.10 *Sælgers valg af bud*

Hvis sælger vælger at acceptere et af buddene, meddeler sælger sin accept heraf ved sin underskrift på den valgte budgivers (købers) tilbudsblanket og på købsaftalen.

Ejendomsmægleren skal fremsende sælgers accept til køber inden udløbet af acceptfristen. Sammen med accepten skal ejendomsmægleren sende en kopi af budjournalen til køber i anonymiseret form og oplysning om købers fortrydelsesret i henhold til kapitel 2 i lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom, jf. § 28.

Når den valgte købers fortrydelsesret er udløbet, skal ejendomsmægleren sende en kopi af budjournalen i anonymiseret form til de øvrige budgivere, som har deltaget i budrunden.

#### 6.2.5.11 *Afslutning af budrunden uden salg*

Hvis sælger vælger at forkaste alle bud, skal formidleren underrette budgiverne herom straks efter acceptfristens udløb. Samtidig hermed sender formidleren budjournalen i anonymiseret form til alle budgivere, jf. § 27.

Af § 30 fremgår det, at har sælger valgt ikke at gøre brug af de indkomne bud, eller har den valgte køber udnyttet sin fortrydelsesret, er budrunden afsluttet uden salg. Sælger kan herefter gå i forhandling med en eller flere interesserede købere, herunder også en eller flere af de tidligere budgivere efter eget valg.

#### **6.2.6 Forholdet mellem ejendomsmæglerlovens § 4, stk. 1, 3. pkt. og auktionslederloven**

Auktionslederloven henhører under Justitsministeriets område, og bestemmer bl.a., at frivillige offentlige auktioner over fast ejendom skal afholdes af fogeden, jf. auktionslederlovens § 1, stk. 3.

Ifølge forarbejderne til ejendomsmæglerlovens § 4, stk. 1, 3. pkt., fremgår:

*”For så vidt angår frivillige offentlige auktioner er disse omfattet af lov om offentlig auktion ved auktionsledere, hvorefter frivillige offentlige auktioner over fast ejendom skal afholdes af fogeden. Frivillige offentlige auktioner falder således uden for den foreslåede bemyndigelsesbestemmelse.”*

Det vil derfor være nødvendigt at sondre mellem, hvornår der er tale om *åbne budrunder*, som erhvervs- og vækstministeren ifølge § 4, stk. 1, 3. pkt., i ejendomsmæglerloven kan fastsætte nærmere regler om, og *frivillige offentlige auktioner*, som henhører under Justitsministeriets område.

Justitsministeriet har i 2006 udarbejdet en Redegørelse om auktioner på internettet, som bl.a. handler om auktionslederlovens anvendelsesområde. Det fremgår heraf, at auktionslederloven ikke finder anvendelse på internetauktioner.<sup>96</sup>

Efter Justitsministeriets opfattelse er det endvidere afgørende for, om en given auktionsform falder inden for auktionslederlovens anvendelsesområde, om en væsentlig del af de bydende er til stede på auktionsstedet, således at de har mulighed for at gøre sig bekendt med, at andre bydende afgiver bud.<sup>97</sup>

#### **6.2.7 Indgåelse af aftaler om køb af fast ejendom**

Aftaler om køb af fast ejendom er omfattet af aftaleloven.

Udgangspunktet er, at der ikke stilles formkrav til en aftale, og at alle aftaler er bindende. Det gælder også en aftale om køb af fast ejendom.

I praksis er aftaler om køb og salg af fast ejendom oftest skriftlige henset til aftalens komplekse og omfattende karakter.

<sup>96</sup> Jf. Justitsministeriets Redegørelse om auktioner på internettet af 14. marts 2006, s. 3.

<sup>97</sup> Jf. Justitsministeriets Redegørelse om auktioner på internettet af 14. marts 2006, s. 7.

Det følger af § 1 i aftaleloven, at et tilbud og svar på tilbud bindende for afgiveren. Udbudsprisen i annoncer og salgsopstillinger er imidlertid ikke et tilbud i aftalelovens forstand, og det antages i praksis, at udbudsprisen er en opfordring til køber om at fremkomme med et tilbud. Sælger er derfor i almindelighed ikke bundet af at skulle sælge ejendommen til den udbudte kontantpris. Ejendomsmægleren kan heller ikke binde sælgeren, jf. ejendomsmæglerlovens § 21, hvorefter mægleren ikke kan forpligte opdragsgiveren over for tredje mand uden særskilt fuldmagt.

For handler, der er omfattet af lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom gælder det, at så længe et tilbud om køb ikke er antaget af sælgeren, kan køberen tilbagekalde sit tilbud ved at give underretning herom til sælgeren, jf. § 7, stk. 2.

Der er indgået en bindende aftale, når sælger har accepteret købstilbuddet. Køber kan dog fortryde aftalen på betingelser, som der er beskrevet nærmere i afsnittet nedenfor.

#### *6.2.7.1 Fortrydelse ved køb af fast ejendom*

I kapitel 2 i lov om forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom m.v. (forbrugerbeskyttelsesloven) findes regler om fortrydelse ved køb af fast ejendom.

Det fremgår af lovens § 6, stk. 1, at reglerne gælder for aftaler om køb af fast ejendom, når ejendommen hovedsagelig er bestemt til beboelse for køberen, samt under samme betingelse for aftale om køb af andel i en andelsboligforening og køb af aktie eller andet adkomstdokument med tilknyttet brugsret til en bolig.

Ifølge lovens § 6, stk. 2, gælder reglerne ikke for aftaler om køb af fast ejendom på auktion, eller når der ved aftalens indgåelse er indgivet begæring om tvangsauktion, og køberen vidste eller burde vide dette. Reglerne gælder endvidere ikke for køb af landbrugsejendom, der er undergivet landbrugspligt, eller for køb, som er omfattet af lov om forbrugeraftaler om brugsret til logi på time-sharebasis, længerevarende ferieprodukter mv.

Det følger af § 7, stk. 1, at køberen kan træde tilbage fra aftalen på de betingelser, som er nævnt i §§ 8-11, når der er indgået en aftale om køb.

Fortrydelsesretten er ifølge forbrugerbeskyttelseslovens § 8, stk. 1, betinget af, at køberen, senest 6 hverdage efter aftalens indgåelse giver skriftlig underretning til sælger om, at køberen vil træde tilbage fra aftalen. Underretningen skal være kommet frem inden fristens udløb. Er aftalen indgået ved køberens antagelse af sælgerens tilbud om salg, skal den i stk. 1 nævnte underretning være kommet frem senest 6 hverdage efter, at tilbuddet er kommet til køberens kundskab, jf. stk. 2.

Såfremt en aftale om køb er blevet tinglyst, er fortrydelsesretten betinget af, at køberen inden udløbet af den i § 8 nævnte frist foretager det fornødne til afløsning af aftalen, jf. forbrugerbeskyttelseslovens § 9.

Har køberen taget ejendommen i brug er fortrydelsesretten betinget af, at ejendommen inden udløbet af den i § 8 nævnte frist stilles til sælgerens disposition, jf. forbrugerbeskyttelseslovens § 10, stk. 1.

Har køberen efter aftalens indgåelse foretaget fysiske indgreb i eller forandringer på ejendommen, er fortrydelsesretten betinget af, at køberen inden udløbet af den i § 8 nævnte frist tilbagefører ejendommen til væsentlig samme tilstand som før indgrebet eller forandringen, jf. forbrugerbeskyttelseslovens § 10, stk. 2.

Er ejendommen efter aftalens indgåelse blevet beskadiget eller forringet på anden måde som følge af, at køberen eller andre, der har haft adgang til ejendommen i køberens interesse, har udvist uagtsomhed, er fortrydelsesretten betinget af, at køberen inden udløbet af den i § 8 nævnte frist udbedrer forholdet. Køberen har bevisbyrden for, at der ikke er udvist uagtsomhed, jf. forbrugerbeskyttelseslovens § 10, stk. 3.

Ifølge forbrugerbeskyttelseslovens § 11, stk. 1, er fortrydelsesretten endvidere betinget af, at køber inden udløbet af fristen på de 6 hverdage, betaler en godtgørelse på 1 pct. af købesummen til sælger, eller en erhvervsdrivende, som nævnt i § 6, stk. 3. Køberen skal dog ikke betale godtgørelse, såfremt aftalen er indgået med en sælger, der har opført ejendommen med salg for øje, eller hvis hovederhverv er at sælge fast ejendom, når sælgeren har handlet som led i dette erhverv.

I mange aftaler indsættes et finansierings- og et advokatforbehold. Forbeholdene medfører, at køber i et nærmere fastsat tidsrum får mulighed for at få afklaret om finansiering til købet kan opnås, og om købers advokat i øvrigt kan godkende handlen.

Fortrydelsesretten gælder fra aftalens indgåelse, uanset om aftalen er endelig eller betinget af et eller flere forhold, f.eks. af, at købers advokat godkender aftalen. Hvis advokaten ikke godkender aftalen, er betingelsen for aftalen ikke opfyldt, og der bliver i så fald ikke tale om at benytte fortrydelsesretten. Sådanne aftalte betingelser gælder altså ved siden af fortrydelsesretten, og hvis de ikke opfyldes, falder handlen bort, uden at der skal betales godtgørelse efter § 11.

Som nævnt i afsnit 6.2.7 følger det af § 7, stk. 2, at så længe et tilbud om køb ikke er antaget af sælgeren, kan køberen tilbagekalde sit tilbud ved at give underretning herom til sælgeren. I disse tilfælde skal der ikke betales godtgørelse efter § 11. Der er tale om en udvidelse af retten til at tilbagekalde tilbud set i forhold til aftalelovens § 7, hvorefter et tilbud eller svar på tilbud bliver bindende, når de kommer til adressatens kundskab. Tilbagekaldelse af et tilbud antages derfor at kunne ske, indtil sælgers accept er kommet frem til køber.

### 6.2.7.2 Dansk Ejendomsmæglerforenings standardformular

I praksis er langt størsteparten af aftaler om køb og salg af fast ejendom skriftlige, og det er samtidig en obligatorisk ydelse for ejendomsmægleren, at skulle udarbejde en købsaftale.

I Dansk Ejendomsmæglerforenings standardkøbsaftale pkt. 29, har man fundet det nødvendigt at gøre parterne, dvs. køber og sælger, opmærksom på, hvilke forhold der gør sig gældende mht. tilbud og accept. Det fremgår bl.a. at:

***”Køber og sælger er specielt gjort opmærksom på:***

- 1. at købsaftalen, hvis den alene er underskrevet af køber, er et tilbud til sælger,*
- 2. at sælger ikke er forpligtet til at acceptere tilbuddet, heller ikke selv om det måtte være i overensstemmelse med udbudsvilkårene,*
- 3. at ejendomsmægleren er forpligtet til at forelægge eventuelle andre tilbud for sælger, indtil købsaftalen er underskrevet af begge parter,*
- 4. at det står sælger frit at vælge, herunder at udbyde ejendommen i budrunde, hvis der – inden en endelig aftale er indgået – viser sig flere interesserede købere, sådan at alle interesserede får lejlighed til, inden en bestemt frist, at afgive sit tilbud i en lukket kuvert,*
- 5. at køberen – hvis denne er forbruger i henhold til Lovbekendtgørelse nr. 1142 af 28. september 2007 om Forbrugerbeskyttelse ved erhvervelse af fast ejendom § 7 stk. 2 – vederlagsfrit kan tilbagekalde sit tilbud, så længe et tilbud om køb ikke er antaget af sælgeren,*
- 6. at ved købstilbud (køber underskriver købsaftalen først) skal sælgers accept være kommet til købers kundskab inden 8 dage efter købers underskrift, medmindre andet er aftalt under afsnit 16. Er sælgers accept ikke kommet til købers kundskab inden 8 dage efter købers underskrift, bortfalder købstilbuddet,*
- 7. at ved salgstilbud (sælger underskriver købsaftalen først), skal købers accept være kommet til sælgers kundskab inden 8 dage efter sælgers underskrift, medmindre andet er aftalt under afsnit 16. Er købers accept ikke kommet til sælgers kundskab inden 8 dage efter sælgers underskrift, bortfalder salgstilbuddet.”*

Formularen tager derved stilling til de praktiske spørgsmål, der kan opstå vedr. tiden for accept mv. samt den situation, hvor en køber fejlagtigt kunne have fået det indtryk, at når ejendomsmægleren har udarbejdet en købsaftale på en bestemt pris og under nogle nærmere vilkår, så er det fordi sælger har accepteret pris, vilkår mv.

## 6.3 Generelle betragtninger

### 6.3.1 Realkreditforeningens analyse – ***“Høj udbudspris er gift for salget”***

Realkreditforeningen har foretaget en analyse, som blev offentliggjort i juni 2011, hvoraf følgende fremgår:

*”Det er en rigtig dårlig strategi at sætte udbudsprisen på sin bolig højt og så fire på prisen hen ad vejen. Det viser en analyse, som Realkreditforeningen har*



*foretaget. Huse, der sættes ned i pris, får ikke en køber med et snuptag. Tværtimod tyder meget på, at prisreduktioner kan skræmme købere væk og forøge liggetiden markant. Overvej udbudsprisen nøje, lyder Realkreditforeningens råd.”*

Det fremgår endvidere af rapporten, at de sælgere, som formåede at ramme nogenlunde rigtigt med den første udbudspris, fik boligen solgt hurtigere.

Realkreditforeningen anfører desuden, at det som sælger kan være problematisk at prøve sig frem med udbudsprisen:

*”Som sælger gælder det om både at undgå at sælge for billigt, og undgå at køberne går uden om boligen, fordi den er for dyrt prissat. Er man i tvivl, kan det være en fristende strategi at ”prøve lykken” og sætte en relativt høj pris og se, om ikke der skulle komme en interesseret Liebhaber. Sker det ikke, kan man jo sætte prisen ned.*

*Faren ved denne strategi er imidlertid, at boligen kommer til at fremstå som mindre attraktiv, fordi den har været til salg længe. En prisnedsættelse signalerer også, at sælger og mægler ikke har været i stand til at sætte en fornuftig pris fra starten. Hvem siger så, at den nye, reducerede pris er passende? Med fremkomsten af diverse internetportaler i de senere år, er dette nu fuldstændig synligt for køberne, i modsætning til tidligere.*

*Det er ikke muligt at afgøre, om salgsforløbet har direkte betydning for den opnåede salgpris, idet man jo aldrig kan få opklaret, hvor meget en ejendom ville have indbragt, hvis udbudsprisen havde været lidt lavere fra begyndelsen. Det er imidlertid muligt at se, hvordan salgstiderne påvirkes, hvis udbudsprisen må reduceres under salgsforløbet. Her er konklusionen meget klar: Boligsalg, hvor udbudsprisen sænkes en eller flere gange i forløbet tager markant længere tid.”*

### **6.3.2 Kendelser fra Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere**

Dansk Ejendomsmæglerforening har påpeget, at anvendelsen af budrunder er faldet markant siden indførelsen af reglerne i budbekendtgørelsen. Der er derfor heller ikke deciderede sager, som handler om anvendelsen af de nye regler i budbekendtgørelsen.

Der er derimod sager, hvor skuffede købere har klaget til Disciplinærnævnet for Ejendomsmæglere over, at de ikke har fået en ejendom, som de har budt på eller udvist interesse for, da ejendommen blev solgt til anden side. Det drejer

sig bl.a. om nævnets kendelse nr. 42-2008,<sup>98</sup> 104-2009,<sup>99</sup> 105-2009,<sup>100</sup> som alle vedrører klager over et forløb, hvor der var flere interesserede købere, men hvor ejendommen ikke var i en decideret budrunde. I alle sagerne blev ejendomsmæglerne frifundet, da det blev lagt til grund, at ejendomsmægleren havde orienteret sælger om de indkomne tilbud, og da det ikke kunne bebrejdes mægleren, at sælger ønskede at sælge til anden side. I samme kategori er også kendelse nr. 1-2006, 3-2006, 13-2007, 23-2007 og 41-2008, hvor ejendomsmægleren også blev frifundet i alle sagerne.

Selvom ejendomsmægleren er blevet frifundet, er der dog noget, som tyder på, at forbrugerne (potentielle købere) har svært ved at forstå eller acceptere, at der

---

<sup>98</sup> Klagen drejer sig om, hvorvidt indklagede ved sin adfærd har handlet i strid med god ejendomsmægleretik i en situation med flere interesserede købere. Disciplinærnævnet lægger til grund, at sælger af ejendommen ikke ønskede den udbudt i licitation, og at reglerne i bekendtgørelse om salg af fast ejendom ved budrunde derfor ikke fandt anvendelse på handlen. Nævnet finder dog ikke, at indklagede har handlet i strid med god ejendomsmægleretik ved at oplyse klager om, at der er afgivet et bud under udbudsprisen. Ligeledes finder nævnet det ikke i strid med god ejendomsmægleretik, at indklagede til en potentiel køber har oplyst, at der er afgivet et bud lydende på udbudsprisen. Da det ikke kunne bebrejdes mægleren, at sælger ønskede at sælge til anden side, hvorfor ejendomsmægleren blev frifundet.

<sup>99</sup> Klagen drejer sig om, hvorvidt indklagede har handlet i strid med ejendomsmæglerloven og god ejendomsmægleretik i forbindelse med salg af en ejendom, hvor der var flere interesserede købere. Det følger af ejendomsmæglerlovens § 9, at en ejendomsmægler under hensyntagen til den anden part skal varetage sin opdragsgivers interesser. Indklagede skal således som ejendomsmægler varetage sælgers interesser og arbejde for, at sælger opnår den bedst mulige pris og de gunstigste handelsvilkår. Nævnet finder det ikke godtgjort, at indklagede skulle have undladt at oplyse sælger om klagers bud på ejendommen. Nævnet lægger til grund, at sælger ikke ønskede at udbyde ejendommen i licitation. Det kunne ikke bebrejdes mægleren, at sælger ønskede at sælge til anden side, hvorfor ejendomsmægleren blev frifundet.

<sup>100</sup> Klagen drejer sig om, hvorvidt indklagede har handlet i strid med formidlingsbekendtgørelsens § 22, stk. 1 og god ejendomsmægleretik ved ikke at fremlægge klagerens bud for en sælger og ved at skabe en auktionslignende situation i forbindelse med salg af en ejendom. Nævnet finder det ikke godtgjort, at indklagede har skabt en auktionslignende situation omkring salget af ejendommen. Nævnet lægger i den forbindelse vægt på, at indklagede ikke har oplyst klagerne om størrelsen på det andet afgivne købstilbud. Ejendomsmægleren skal i henhold til formidlingsbekendtgørelsen § 22, stk. 1, straks orientere sælger om ethvert købstilbud. Nævnet finder det ikke godtgjort, at indklagede skulle have undladt at forelægge klagerens købstilbud for sælger af ejendommen. Ejendomsmægleren havde således ikke handlet i strid med formidlingsbekendtgørelsens § 22, stk. 1, eller god ejendomsmægleretik, hvorfor ejendomsmægleren blev frifundet.

kan ske et salg af boligen til en anden potentiel køber, uden at de har fået en mulighed for at deltage videre i buddene på ejendommen.

### 6.3.3 Andre offentligt tilgængelige oplysninger

Der er de seneste år frigivet mange andre oplysninger til brug for handel med fast ejendom, fx oplysning om liggetider, salgspriser, nedslag i udbudspriser mv., hvorfor det kan synes endnu mindre forståeligt for køberne, at de ikke kan blive oplyst om andre interesserede købers tilbud.

## 6.4 Erfaringer fra andre lande

Tabel 9: Skema over handelsformer mv. i Danmark, Sverige og Norge

Handelsformer mv.	Danmark	Sverige	Norge
Åbne bud i forhandlede salg	NEJ	JA	JA
Lukkede bud i forhandlede salg	JA	JA	JA
Åbne budrunder	NEJ	JA	JA
Lukkede budrunder	JA	JA	JA
Budjournal i forhandlede salg	NEJ	JA	JA
Budjournal i budrunder	JA	JA	JA
Bindende bud før købsaftale	JA	NEJ	JA

### 6.4.1 Sverige<sup>101</sup>

Den mest anvendte handelsform i Sverige er åbne budrunder. Lukkede budrunder bruges også, men ikke ofte. Det er karakteristisk for Sverige, at der hverken findes offentlig regulering eller en fælles branchestandard, for hvordan boliger skal handles. Derfor kan den konkrete udformning af både åbne og lukkede budrunder variere fra mægler til mægler, fra *län* til *län*, og fra bolig til bolig. Nogle åbne budrunder har lighedstræk med forhandlede salg, men med åbenhed om alle bud.

Svensk lovgivning bestemmer, at en aftale om bolighandel først er gyldig, når der er indgået en skriftlig købskontrakt mellem sælger og køber. Det betyder, at hverken sælger eller potentielle købere indtil da er bundet af deres bud, uanset om de er afgivet mundtligt eller skriftligt.

Mægleren har pligt til at videregive alle tilbud, som han eller hun modtager, men har ikke pligt til at informere potentielle købere om handelens forløb, herunder heller ikke om der er andre budgivere, eller hvor meget de har budt. Men der er heller ikke noget forbud mod at videregive denne information, og i praksis videregives denne information ofte både til andre budgivere og i nogle tilfælde til alle, især i de større byer, hvor åbne budrunder ofte afvikles på en

<sup>101</sup> Afsnittet er et uddrag af, hvad rapporten fra Copenhagen Economics viser om erfaringerne med åbne bud i Sverige.

elektronisk platform administreret af mægleren. Hvis mægleren videregiver information, skal han eller hun dog videregive information om alle bud, ikke bare om en del af buddene.

Mægleren har pligt til at føre en budjournal med oplysninger om budgiveres identitet, deres kontaktinformationer samt deres bud, herunder også tidspunkt for afgivelse og eventuelle vilkår.<sup>102</sup> En kopi af budjournalen skal overlades til sælger og den endelige køber, mens andre budgivere ikke har ret til at se denne. I praksis kan andre budgivere selvfølgelig se, hvor mange budgivere der er og deres bud, men ikke information om deres identitet, hvis mægleren anvender en elektronisk platform.<sup>103</sup>

#### 6.4.2 Norge<sup>104</sup>

Den mest anvendte handelsform i Norge er åbne budrunder. Bud er bindende i Norge. I de sidste årtier er den mest populære handelsform skiftet fra forhandlede salg til først lukkede budrunder og siden til åbne budrunder fra slutningen af firserne. Der er ingen forbud mod bestemte handelsformer, og det er derfor muligt frit at vælge sin foretrukne handelsform. De åbne budrunder gennemføres i et vist omfang elektronisk.

Forhandlede salg blev i en kort tid afløst af lukkede budrunder i forbindelse med et ophedet norsk boligmarked. Lukkede budrunder blev i den periode anset af mæglere for at være en mere 'værdig' handelsform (end åbne budrunder), og det blev ikke anset for at være god mæglerskik at lade købere byde mod hinanden i åbne budrunder.

Allerede i slutningen af firserne blev åbne budrunder dog den dominerende handelsform. Norske mæglere finder åbne budrunder mere effektive end både forhandlede salg og lukkede budrunder, og at de giver en mere markedsbaseret prisfastsættelse. Samtidig kan åbne budrunder dog nogle gange foregå i et meget højt tempo, som afspejler det ophedede norske boligmarked.

Norske mæglere har fra 2004 haft pligt til at føre budjournal med budgivere og deres bud i kronologisk rækkefølge, og de har pligt til at give sælger og den endelige køber en kopi af budjournalen samt på forespørgsel til at give alle andre budgivere en anonymiseret kopi af budjournalen *efter* afslutning af budrunderne. Fra 2014 er kravet til indsyn blevet skærpet. Norske mæglere må nu kun acceptere skriftlige bud (herunder elektroniske bud via e-mail og sms) og må

---

<sup>102</sup> Jf. FML 20 §.

<sup>103</sup> Jf. Copenhagen Economics' rapport s. 22.

<sup>104</sup> Afsnittet er et uddrag af, hvad rapporten fra Copenhagen Economics viser om erfaringerne med åbne bud i Norge.

kun formidle bud til køber (og de andre budgivere) efter at have indhentet dokumentation for identiteten af budgiveren.

Formålet med indsynskravene er netop at reducere risikoen for, at fiktive budgivere afgiver bud for at presse prisen i vejret. Særligt har man med den seneste opstramning ønsket at forbedre mulighederne for at dokumentere alle bud og dermed konkret at kunne efterprøve, om der er hold i mistanker om uregelmæssigheder. Samtidig har man en generel mulighed for at øge troværdigheden til budjournalen og dermed til hele handelsprocessen ved at stille krav om skriftlighed.

Man har i Norge oplevet, at tempoet i handlen har været meget højt, så højt at nogle budgivere ikke synes, at de reelt har haft mulighed for at deltage i budgivningen. Det fremmer ikke effektiv bolighandel. Den grundlæggende årsag er formodentligt, at det norske boligmarked igennem længere tid har oplevet store prisstigninger,<sup>105</sup> men det dokumenterer, at budrunder kan gennemføres meget hurtigt. Man har i Norge diskuteret, om man skulle diskvalificere bud, der lægges ind meget tidligt i salgsprocessen, eller om man skulle indføre karensperioder.<sup>106</sup> Udfaldet er dog blevet en let regulering, der dels siger, at mægler ikke må videreformidle køberbud med en acceptfrist før tidligst kl. 12 dagen efter den sidste fremvisning, og dels har yderligere synliggjort ejendomsmæglerens såkaldte omsorgspligt. Omsorgspligten betyder, at mægler skal sørge for, at budrunden tilrettelægges, så både køber og sælger får mulighed for at overveje deres beslutninger, og at mægleren skal fraråde både sælger og køber at bruge meget korte frister.<sup>107</sup>

Norge har tradition for, at et afgivet bud er retligt bindende. Man har diskuteret om man – som i Danmark – skulle indføre en fortrydelsesret eller krav om skriftlig købekontrakt for at give både køber og sælger en ekstra mulighed for at overveje sin handel. Det har man dog afvist for ikke at give købere mulighed for strategisk adfærd. Et eksempel på strategisk adfærd er fx, hvis den udvalgte køber i slutfasen truer med at trække sig ud af købet, med mindre der gives en ekstra prisnedsættelse.<sup>108 109</sup>

---

<sup>105</sup> Mäklarsamfundet, ”Nordic Housing Insight, Hett i Norge Varmt i Sverige Svält i Danmark”, Vår 2103, [www.maklarsamfundet.se/analyser-rapporter/nordic-housing-insight-var-2013](http://www.maklarsamfundet.se/analyser-rapporter/nordic-housing-insight-var-2013).

<sup>106</sup> Regel om, at et bud må ikke accepteres, før der har gået et vist tidsrum.

<sup>107</sup> Eiendomsmeglingslovutvalget, 2005, ”Delutredning – Tryggere budgivning – Om budgivning gjennom eiendomsmegler”, s 22-37.

<sup>108</sup> Eiendomsmeglingslovutvalget, 2005, ”Delutredning – Tryggere budgivning – Om budgivning gjennom eiendomsmegler”, s 19-21.

<sup>109</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 23.

## 6.5 Undersøgelser

Copenhagen Economics har for Erhvervsstyrelsen udarbejdet en rapport, ”På vej med mere effektiv bolighandel i Danmark”, af 4. september 2013, om betydningen af forskellige handelsformer for et effektivt boligmarked.

Copenhagen Economics har søgt efter data, der kunne give en kvantitativ vurdering af, hvordan reguleringen af bolighandel kan påvirke forskellige mål for effektivitet. Men der har indenfor de givne rammer ikke kunnet findes tilstrækkelig data til at udføre kvantitative analyser.<sup>110</sup> Derfor har det ikke været muligt at fortage en egentlig mikroøkonomisk kvantificering af betydningen af den danske regulering for boligmarkedets effektivitet.

I Danmark sælges boliger ved forhandling eller i begrænset omfang ved lukkede licitationer. Det svarer til en såkaldt førsteprisauktion med lukkede budrunder. Potentielle købere giver ét bud og ved ikke, hvor mange andre købere der er, eller hvad andre købere byder.

I Sverige benytter man fx sekventielle auktioner med åbne budrunder. Potentielle købere kan give det antal bud, de ønsker, og de ved, hvor mange andre købere der er, og hvad de byder (men ikke hvem).

Det har derfor været relevant at undersøge, om man kan fremme gennemsigtigheden i købs- og salgsprocessen både over for købere og sælgere ved at ændre reglerne om budrunder samt ved at åbne op for, at ejendomsmægleren i en almindelig forhandlingsproces mellem køber(e) og sælger kan oplyse åbent om indkomne tilbud på ejendommen.

Copenhagen Economics har for Erhvervsstyrelsen undersøgt både fordele og ulemper ved forskellige måder at handle bolig på, hvor de er gået tilbage i tiden for at forstå årsagerne til forbuddet mod at bruge andre handelsformer, og de har talt med norske og svenske interessenter for at høre om deres erfaringer med andre måder at handle boliger på. Undersøgelsen er baseret på både empirisk og teoretisk litteratur samt på erfaringerne med at handle bolig i Sverige og Norge.

---

<sup>110</sup> Hovedudfordringen er, at man skal have en betydelig mængde (mikroøkonomiske) informationer om hver individuel bolighandel i et eller flere lande for at kunne isolere betydningen af forskellige handelsformer. Der findes således informationer om liggetid for bolighandel i Norge og Sverige, men der findes ingen informationer på boligniveau om handelsformen. Der findes heller ingen informationer på boligniveau om ejendomsmæglerens vederlagsstruktur. Samtidig er der betydelige vanskeligheder ved at sammenligne på tværs af lande på grund af de nordiske boligmarkeders meget forskellige struktur og dynamik.

Hovedbudskaberne i undersøgelsen gennemgås i næste afsnit.<sup>111</sup>

### 6.5.1 Effektiv bolighandel

Copenhagen Economics har defineret effektiv bolighandel således:

*”I en økonoms øjne er en effektiv bolighandel en bolighandel, hvor den familie, som har den største nytte eller glæde ved boligen, ender med at købe boligen. Nytte eller glæde måles i økonomisk forstand ved betalingsvillighed, altså vilje til at lægge penge på bordet. Som udgangspunkt betyder effektiv bolighandel derfor, at den, som er villig til at lægge flest penge på bordet, skal have boligen.*

*Men bolighandel er speciel derved, at man som regel køber en bolig for senere at sælge den igen. Hvor mange penge, man er villig til at lægge på bordet, afhænger derfor også af, hvad man tror, man kan sælge boligen for til sin tid. Det er selvfølgelig svært at vide, hvad den kan sælges til i fremtiden. Tror man, at man kan sælge for en høj pris, har man en højere betalingsvillighed, men hvis man tager fejl, (og man kun kan sælge det til en lavere pris), er det jo en falsk høj betalingsvillighed. Tror man omvendt, at man kun kan sælge det for en lav pris, har man en lavere betalingsvillighed, men hvis man igen tager fejl, (og man faktisk kan sælge det til en højere pris), er det jo igen en falsk lav betalingsvillighed. Det der kan ske er, at den, der har den høje falske betalingsvillighed, får boligen fremfor den med den lave falske betalingsvillighed. Også selvom det i virkeligheden skulle være omvendt, hvis begge havde en rigtig fornemmelse af gensalgsprisen.*

*På boligmarkedet er det derfor ikke bare et spørgsmål om at betale mere end alle andre. Det gælder også om at give dem, der handler bolig, en fælles fornemmelse af markedsprisen på boligen, altså til hvilken pris man efterfølgende kan sælge boligen. Hvis man ikke får det, risikerer man, at enten køber eller sælger indgår i en bolighandel - eller afstår fra at byde i en bolighandel - som en af parterne senere fortryder, simpelthen fordi man gætter forkert. Et effektivt boligmarked kræver derfor ikke bare, at den der har den største betalingsvillighed ender med at erhverve boligen, men også at alle de konkurrerende sælgere og alle de konkurrerende købere har et realistisk og troværdigt billede af gensalgsprisen, det vil sige hvad andre vil give for boligen.”<sup>112</sup>*

---

<sup>111</sup> Det skal bemærkes, at notehenvisningerne inkl. selve noteteksten i Copenhagen Economics' rapport ikke fremgår af citaterne, hvorfor der henvises til selve analysen for oplysninger herom.

<sup>112</sup> Jf. e-mail fra Copenhagen Economics af 19. november 2013.

*”Effektiv bolighandel betyder, at salget af en bolig sker til den køber, der vil betale mest for boligen, og at salget sker med de lavest mulige omkostninger, både i form af penge og tid. Har man effektiv bolighandel undgår man situationer, hvor køber efter handlen opdager, at han eller hun har givet for meget, eller situationer, hvor sælger opdager, at der er andre købere, der havde været villig til at betale mere. Formålet med effektiv bolighandel er derfor at reducere graden af tilfældighed i bolighandel. Og det er vigtigt, fordi det for mange danskere, både sælgere og købere, er den største økonomiske beslutning, de foretager i deres liv. Samtidig er effektiv bolighandel forudsætningen for at andre markeder, fx arbejdsmarkedet, fungerer effektivt.*

*Effektiv bolighandel skabes af en lang række faktorer og kan både fremmes og begrænses af regulering. Effektiv bolighandel kan fremmes af regulering, hvis reguleringen sikrer, at køber og sælger får mere ensartet information om boligen, der skal handles, fx ved at udarbejde en tilstandsrapport eller energimærkning. Effektiv bolighandel kan begrænses af regulering, hvis reguleringen unødigt begrænser brugen af bestemte handelsformer eller hæmmer adgang til information, som køber behøver for bedre at kunne vurdere, hvor meget han eller hun vil betale.”<sup>113</sup>*

### **6.5.2 Anbefaling fra Copenhagen Economics**

*Copenhagen Economics anbefaler, ”at også Danmark fremover giver mulighed for at anvende åbne budrunder i bolighandel på lige fod med lukkede budrunder og forhandlede salg. Vi anbefaler også, at både åbne og lukkede budrunder reguleres på en måde, der gør, at de ikke bare formelt bliver tilladt, men også reelt bliver anvendt.”<sup>114</sup>*

Copenhagen Economics anfører videre:

*”Spørgsmålet er nu, om den restriktive regulering af bolighandlen er med til at begrænse eller at fremme effektiv bolighandel. Svaret på det spørgsmål afhænger af, hvilke fordele og ulemper, der er ved at kunne handle boliger på andre måder end ved forhandlede salg og lukkede budrunder. Er ulemperne ved at åbne op for andre handelsformer større end fordelene, vil den nuværende regulering fremme effektiv bolighandel. Omvendt, hvis fordelene ved at åbne op for andre handelsformer er større end ulemperne, vil den nuværende regulering begrænse effektiv bolighandel.*

*Copenhagen Economics har undersøgt både fordele og ulemper ved forskellige måder at handle bolig på, vi er gået tilbage i tiden for at forstå årsagerne til forbuddet mod at bruge andre handelsformer, og vi har talt med norske og*

---

<sup>113</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 6.

<sup>114</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 5.



svenske interessenter for at høre om deres erfaringer med andre måder at handle boliger på.

Vores konklusion er entydig. Vi vurderer, at nogle af de handelsformer, som i dag ikke er tilladte, har fordele, som overstiger ulemperne. Dermed kan man forbedre effektiviteten af dansk bolighandel ved at åbne op for også at bruge handelsformer, der i dag ikke er tilladt. Vi vurderer konkret,

- at man med fordel kan åbne op for, at sælgere kan anvende åbne budrunder på lige fod med lukkede budrunder og forhandlede salg.
- at man med fordel kan forenkle reguleringen af både åbne og lukkede budrunder, så reguleringen ikke i sig selv bliver en bremse for brugen af disse.

Vi vurderer særligt, at bolighandlen kan blive mere effektiv, hvis der åbnes op for, at danske bolighandler også kan foregå ved åbne budrunder, hvor man kan byde flere gange, og hvor deltagerne i auktionen åbent kan se bud fra andre købere. Det er den handelsform, som længe har domineret bolighandelen i Sverige og Norge. Sådanne åbne budrunder har væsentlige fordele og ulemper, der kan håndteres.<sup>115</sup>

### 6.5.3 Fordele ved åbne bud

Copenhagen Economics vurderer, at der er følgende fordele ved indførelsen af åbne budrunder:

”Indførelse af åbne budrunder kan helt eller delvist løse de tre problemer ved forhandlede salg. For det første kan åbne budrunder hjælpe med til at løse problemet med asymmetrisk information, fordi de undervejs giver køberne indsigt i hinandens bud. For det andet kan åbne budrunder helt løse problemet med budstrategier, fordi åbne budrunder giver incitament til at byde den sande værdisætning. For det tredje kan åbne budrunder i mange situationer reducere omkostninger ved salg, fordi sælger i princippet forhandler med alle potentielle købere samtidigt, og fordi sælger ikke behøver at fastlægge en forhandlingsstrategi.”

#### 6.5.3.1 Asymmetrisk information

”I forhold til det første synspunkt om, at åbne budrunder kan hjælpe med at løse problemet med asymmetrisk information, har Copenhagen Economics bl.a. anført:

Typisk har sælger og de potentielle købere hver for sig forskellig information om boligen til salg og har både forskellige muligheder for og incitament til at

---

<sup>115</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 7.

dele denne med hinanden. I handelsfasen er en væsentlig udfordring for en effektiv handel således asymmetrisk information.

...

Forskellige købere har forskellige præferencer og værdisætninger, og det har værdi for en potentiel køber at kende andre køberes betalingsvillighed. Det giver købere bedre mulighed for at vurdere den sande markedsværdi og dermed boligens videresalgspris. Derfor er det naturligt, at det som en køber vil byde afhænger af, hvad andre købere er villige til at byde. For eksempel kan købere qua deres uddannelse have forskellige muligheder for at vurdere kvaliteten af en bolig. Og netop når køber ikke har adgang til relevant information om markedsprisen, er der risiko for, at en køber byder en for høj pris, hvis han eller hun har et for optimistisk (og urealistisk) billede af boligens markedspris, eller at en køber byder en for lav pris, hvis han eller hun har et for pessimistisk (og urealistisk) billede af boligens markedspris. I begge tilfælde betyder den asymmetriske information, at der kommer et element af ineffektiv tilfældighed i bolighandlen.

Problemet med asymmetrisk information mellem købere er særligt udpræget, når der som her handles komplekse og unikke varer, som har en høj værdi, som både køber og sælger kun handler få gange i deres liv, og som hverken køber eller sælger kan opnå nogen væsentlig erfaring med. Her kan manglende kendskab til andre køberes værdisætning og betalingsvilje (og dermed også til ens egne muligheder for at sælge huset videre næste gang) øge risikoen for, at man byder enten for højt eller for lavt.

...

Den eneste af de nævnte handelsformer, der kan løse problemet med asymmetrisk information mellem potentielle købere, er åbne budrunder. Her lægger potentielle købere bud ind, som kan observeres af de andre budgivere, og man har efterfølgende mulighed for at revidere sit oprindelige bud. Det kan fx ske i et fysisk auktionslokale, hvor budgivere offentligt meddeler bud til en auktionarius, eller det kan ske i et virtuelt auktionslokale på internettet, hvor budgivere indtaster bud, der derefter offentliggøres på en hjemmeside.

Ingen af de andre handelsformer giver potentielle budgivere adgang til at observere andres bud og derefter revidere egne bud. Det forhandlede salg er i sagens natur en lukket forhandling mellem to parter. Den lukkede budrunde indebærer, at man indleverer ét bindende bud og ikke har mulighed for at revidere dette efter budrundens udløb.

Indirekte er der dog kommet visse muligheder for at observere andres værdisætning ved forhandlede salg i forbindelse med, at boligens liggetid nu systematisk offentliggøres. Men det kræver, at boligen får en liggetid, der er (betydeligt) over den gennemsnitlige liggetid. I denne situation kan man slutte, at der kan være et mismatch mellem boligens udbudspris og den pris, som andre købere er villige til at byde, enten fordi udbudsprisen i sig selv er ude af

*trit med markedsprisen, eller fordi boligen er behæftet med en eller anden form for fejl*

...

*Prisportaler, som fx boliga.dk og boligsiden.dk, giver i dag købere mulighed for at få information om realiserede salgspriser på boliger, der ligner den bolig, man søger.*

...

*Prisportaler er derfor nyttige, men udgør ingen fuldgod erstatning for adgangen til at vide, hvordan andre potentielle købere konkret værdisætter den ejendom, som man specifikt er interesseret i. ...<sup>116</sup>*

### 6.5.3.2 Budgiverstrategi

*”En potentiel køber af en bolig, der udbydes ved forhandlet salg eller ved en lukket budrunde, står over for en svær strategisk overvejelse. På den ene side er køberen interesseret i at give et højt bud for at blive indbudt til forhandling med sælger (ved forhandlet salg) eller købe boligen (ved lukket budrunde). På den anden side er køberen interesseret i at give et lavt bud for at skulle betale mindre, hvis han får lov til at købe boligen. Det er afvejningen af disse interesser, der kan give anledning til problemer.*

*Det er et robust resultat fra økonomisk teori, at en budgiver i en sådan situation er bedst tjent med at byde under sin faktiske betalingsvillighed. Det vil sige, at en budgiver ikke vil byde det, han rent faktisk er villig til at betale for boligen, men derimod afgive et lavere bud. Hvor meget budgiveren bør byde under sin værdisætning afhænger bl.a. antallet af øvrige købere og deres forventede betalingsvillighed. Hvis en potentiel køber undervurderer betalingsvilligheden hos eller antallet af andre købere, kan han komme til at byde lavere end øvrige budgivere, selvom han har den højeste faktiske betalingsvillighed. Afhængig af købernes faktiske information og adfærd kan man derfor få skuffede købere, der ville have været villige til at betale mere end den pris, som der faktisk blev handlet til. Sådanne budstrategier skaber tilfældighed i markedets virkemåde, der ikke giver en effektiv bolighandel.*

*Problemet med sådanne ineffektive budstrategier kan løses helt ved at indføre åbne budrunder. I åbne budrunder er det nemlig en optimal budstrategi at blive ved med at byde til man når sin sande betalingsvillighed. Hvis en budgiver bliver overbudt ved et prisniveau, hvor han er villig til at betale mere, vil det være i hans interesse at afgive et nyt og større bud for ikke at tabe auktionen.*

---

<sup>116</sup> Jf. Copenhagen Economics' rapport, s. 13 ff.

*Budstrategierne vil derfor sikre, at budgiveren med den højeste sande betalingsvillighed rent faktisk vinder de åbne budrunder.”<sup>117</sup>*

### 6.5.3.3 Omkostningstunge salg

*”De forskellige handelsformer adskiller sig også ved, hvor lang tid selve handelsfasen tager. Forhandlet salg er en sekventiel forhandlingsproces, hvor sælger og den foretrukne køber udveksler bud over en potentielt lang periode, som må gøres om, hvis det ikke lykkes for parterne at blive enige. Budrunder, hvad enten de er åbne eller lukkede, er til gengæld parallelle forhandlingsprocesser, hvor sælger i princippet forhandler med alle købere på samme tid. Springer en potentiel køber fra, går sælger bare til den der bød lige under. Derfor er det sandsynligt, at brugen af budrunder kan reducere tid og dermed omkostninger i handelsfasen.*

*Både åbne og lukkede budrunder kan lette omkostningerne ved at sælge boliger, fordi de ikke forudsætter, at sælger har kendskab til købernes værdisætninger, for at de er effektive. Ved forhandlede salg vil sælgers optimale strategi altid afhænge af, hvad købers betalingsvillighed er. Sælger kan derfor bruge tid og ressourcer på at bedømme den potentielle købers betalingsvillighed og fastlægge en forhandlingsstrategi. I budrunder skal sælger ikke fastlægge en strategi, fordi budrunder har faste regler for, hvordan potentielle købere afgiver bud. Budrunder kræver således ikke, at sælger foretager strategiske overvejelser om sin adfærd under handlen.*

*Derudover kan åbne budrunder mindske risikoen for, at en for høj udbudspris skræmmer potentielle købere væk. Udbudsprisen signalerer sælgers forventninger til den endelige handelspris. Sættes den for højt, vil der være færre interesserede købere, og det vil tage længere tid at sælge boligen. Sættes den for lavt vil der være for mange urealistiske købere. Urealistisk høje udbudspriser kan være ”gift for boligsalget”. Det tager længere tid at sælge, og lang liggetid mindsker i sig selv interessen for en bolig. Lang liggetid afslører overfor potentielle købere, at der ikke har været andre interesserede og betalingsvillige købere, og dermed, at boligens gensalgsværdi er væsentligt lavere end udbudsprisen. Problemet er imidlertid, at potentielle købere først får denne information, når boligsalget er trukket i langdrag.*

*Men dette problem kan afhjælpes ved åbne budrunder, fordi informationen om andre køberes værdisætning vil blive offentligt tilgængelig hurtigere og mere effektivt. På den måde bliver markedsværdien fastsat i kraft af den åbne budrunde, og risikoen for at en overvurderet udbudspris forstyrrer prisdannelsen bliver mindre.”<sup>118</sup>*

---

<sup>117</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 16.

<sup>118</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 17.

#### 6.5.3.4 Høje udbudspriser og ejendomsmæglerens vederlag

Copenhagen Economics påpeger endvidere, at en lang række forhold har indflydelse på bolighandlens effektivitet, jf. nærmere nedenfor:

*”For eksempel kan sælgers udbudspris have betydning for søgeeffektiviteten og dermed for liggetiden. En høj udbudspris mindsker interessen fra potentielle købere, det øger liggetiden og kan have en selvforstærkende effekt, fordi potentielle købere opfatter en lang liggetid som et signal om, at boligen er uattraktiv i forhold til prisen. Reducerer man derefter udbudsprisen, kan det bekræfte potentielle køberes tro på, at prisen (stadig) er for høj. I 2012 var det gennemsnitlig nedslag i forhold til første udbudspris på solgte boliger i Danmark 12,7 pct.*

*For eksempel kan vederlagsstrukturen have indflydelse på ejendomsmæglerens incitamenter i forbindelse med fastsættelse af udbudspriser og forhandling af endelige salgspriser. Resultatafhængigt vederlag vil alt andet lige give mægleren større incitament til at sikre sælger den højst mulige pris, men samtidig undgå for lang liggetid.”<sup>119</sup>*

#### 6.5.4 Ulemper ved åbne bud

*”Den væsentligste udfordring ved åbne budrunder er risikoen for, at sælgervia en stråmand afgiver fiktive bud og dermed presser prisen i vejret. Men vi vurderer, at risikoen for fiktive bud kan reduceres betydeligt, hvis ejendomsmæglere i forbindelse med åbne auktioner registrerer identiteten på alle budgivere, fx ved hjælp af Nem-ID, og deres afgivne bud i en budjournal. Det er netop det, der gør, at man ikke oplever væsentlige problemer med fiktive bud i Sverige og Norge.*

*En anden udfordring kan opstå på ophedede markeder, hvor norske erfaringer tyder på, at åbne budrunder kan foregå så hurtigt, at man kan tvivle på om alle relevante købere når at blive opmærksom på handelen, og om der er tid nok til at foretage rationelle valg. Det kan modvirkes ved at stille krav til mæglernes håndtering af åbne budrunder eller til den tidsmæssige udstrækning af åbne budrunder.”<sup>120</sup>*

I samme forbindelse har Copenhagen Economics anført følgende vedr. bekymringen for det psykologiske pres, som budrunden skaber på køberen, og som kan lede potentielle købere til at give irrationelle bud, der ligger over deres egentlige betalingsvillighed:

---

<sup>119</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 10.

<sup>120</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 8.

*”Risikoen for at et psykologisk kan lede til irrationelt høje priser har sine rødder i, at deltagere i handelsformer, hvor man kan revidere sine bud, sætter en værdi på det at vinde 'kampen', eller i at købere med det for tiden højeste bud allerede føler sig som vindere og derfor forsvare denne position for meget. De forskellige handelsformer adskiller sig formodentligt ved intensiteten af det psykologiske pres, der kan ligge på både køber og sælger. Alt i alt understreger det betydningen af, at købere også på et boligmarked med åbne budrunder har en troværdig rådgiver, som er vant til at deltage i boligkøb, fx egen ejendomsmægler eller boligadvokat.*

*Men et forbud mod åbne budrunder for at undgå et eventuelt psykologisk pres har også en pris. Man fratager køber adgang til information, som i sig selv skaber en uvished hos køberne. Det gør det vanskeligere og mere usikkert for køberne at fastsætte det bud, som reflekterer deres egentlige betalingsvillighed. Det medfører et mere tilfældigt og mindre effektivt boligmarked.*

*I Norge har der været rejst kritik af, at åbne budrunder simpelthen kan være for hurtige i en situation, hvor boligmarkedet er ophedet. Det mindsker antallet af bydere og øger risikoen for at forhastede bud, der ikke afspejler den sande betalingsvilje. Det er især fysiske budrunder, der kan afvikles og bliver afviklet på meget kort tid. Afholder man i stedet virtuelle budrunder, er det muligt at forhindre meget korte forløb ved fx at opstille regler for, hvor lang tid der skal gå, før køber må acceptere et bud, og hvor lang tid, der mindst skal gå, fra et bud lægges, til sælger erklærer auktionen for lukket.*

*Vi forventer især, at budrunder med fysisk nærvær, der afvikles over en kort periode, kan give anledning til et stort psykisk pres, mens problemet er mindre, omend ikke fjernet, for virtuelle og tidsmæssigt mere udstrakte budrunder. På den baggrund vurderer vi, at u hensigtsmæssige psykologiske effekter ved åbne bud kan mindskes ved at afvikle budrunderne på en digital platform og fastsætte krav til det tidsmæssige forløb af budrunden. Derudover er den forsvarlige rådgivning fra ejendomsmæglere og boligadvokater naturligvis central.”<sup>121</sup>*

#### *6.5.4.1 Risikoen for fiktive bud, herunder vurdering af bindende bud ctr. ikke-bindende bud*

Copenhagen Economics anfører i deres analyse, at den værentligste udfordring ved åbne budrunder er risikoen for, at sælger via en stråmand afgiver fiktive bud og dermed presser prisen i vejret. Copenhagen Economics er dog samtidig kommet frem til, at registrering og identificering af alle budgivere og deres bud – på samme måde som i Sverige og Norge – vil være et tilstrækkeligt værn mod fiktive budgivere og fiktive bud.

---

<sup>121</sup> Jf. Copenhagen Economics' rapport, s. 18 og 19.

Copenhagen Economics har i den forbindelse anført følgende:

*”Problemet med fiktive bud er størst i de situationer, hvor handelsformen er uformel, og hvor bud ikke er bindende. Hvis potentielle budgivere ikke behøver at registrere sig og give sig til kende i forbindelse med handelsprocessen, er det mindre risikabelt at oprette en fiktiv budgiver og lade som om, at der er indkommet høje bud, der kan presse prisen i vejret.*

*Risikoen for fiktive budgivere og fiktive bud i åbne budrunder(eller for den sags skyld i forhandlede salg)kan reduceres, hvis der sker en formel registrering og identificering af alle budgivere, fx via Nem-ID. Registreringen vil ikke i sig selv forhindre fiktive budgivere, men det vil gøre det mere risikabelt, fordi alle budgivere skal være identificerbare personer, og fordi man efterfølgende har mulighed for at efterforske relationer mellem sælger og eventuelle fiktive budgivere. Både i Sverige og Norge, hvor åbne budrunder er den mest udbredte handelsform, sker der en registrering og identificering af alle budgivere og deres bud. I Sverige er det ikke et regulatorisk krav, men alle ejendomsmæglere, der gennemfører åbne budrunder, praktiserer det. I Norge er det et regulatorisk krav, at ejendomsmæglere skal føre budjournal.*

*Problemet med fiktive budgivere og fiktive bud kunne reduceres yderligere, hvis alle bud blev juridisk bindende. Selvom sælger stadig vil kunne vælge at sælge til næsthøjeste bud, i fald den fiktive budgiver ender med højeste bud, vil bindende bud gøre det mere risikabelt at agere falsk budgiver, da vedkommende ikke selv har mulighed for at trække sit bud tilbage. I Norge og Sverige er der forskellige traditioner: I Sverige er bud afgivet i en budrunde ikke bindende, men det er de i Norge. Vi vurderer alt i alt, at registrering og identificering af alle budgivere og deres bud – på samme måde som i Sverige og Norge –vil være et tilstrækkeligt værn mod fiktive budgivere og fiktive bud.”<sup>122</sup>*

#### **6.5.5 Åbne budrunder på lige linje med lukkede budrunder**

Copenhagen Economics har anbefalet, at der åbnes op for anvendelsen af åbne budrunder på lige linje med lukkede budrunder og forhandlede salg, og anfører nærmere, at:

*”Det ikke er oplagt, at åbne budrunder er den bedste handelsform, hvis boligen eks. er unik og der er meget få potentielle købere. Det er derfor vigtigt at bevare valgfriheden mellem de tre forskellige handelsformer.”<sup>123</sup>*

#### **6.5.6 Liggetider, udbudspriser mv.**

Copenhagen Economics har endvidere anført, at:

<sup>122</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport s. 19-20.

<sup>123</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport s. 7, note 5.

“For eksempel kan sælgers udbudspris have betydning for søgeeffektiviteten og dermed for liggetiden. En høj udbudspris mindsker interessen fra potentielle købere, det øger liggetiden og kan have en selvforstærkende effekt, fordi potentielle købere opfatter en lang liggetid som et signal om, at boligen er uattraktiv i forhold til prisen. Reducerer man derefter udbudsprisen, kan det bekræfte potentielle køberes tro på, at prisen (stadig) er for høj. I 2012 var det gennemsnitlig nedslag i forhold til første udbudspris på solgte boliger i Danmark 12,7 pct.”<sup>124</sup>

Det har ikke været muligt at undersøge, hvorvidt handelsformer kan være med til at påvirke liggetiden.

### 6.5.7 Dansk Ejendomsmæglerforenings undersøgelse af antallet af salg af ejendomme ved lukkede budrunder i dag

Erhvervsstyrelsen har i forbindelse med udarbejdelsen af analysen bedt Dansk Ejendomsmæglerforening om hjælp til at få oplysninger om, hvor mange ejendomme som i dag sælges gennem budrunder, som efter reglerne kun kan være lukkede.

Resultaterne fra undersøgelsen fremgår af nedenstående tabel.

**Tabel 10: Resultater vedrørende budrunder**

Q1: ”Blev boligen solgt gennem budrunde i din seneste bolighandel?”

Q2: ”Blev boligen solgt gennem budrunde i din forrige bolighandel?”

	Antal svar	Procent
Ja	29	1,4 %
Nej	2.076	98,6 %
I alt	2.105	100,0 %

\*) Blanke svar er sorteret fra.

Tabellen viser, at budrunder benyttes i 1,4 pct. af bolighandlerne, hvor en ejendomsmægler formidler salget. Der var en svarprocent på 46 pct.

## 6.6 Konklusioner

Udgifter til bolig og brugen heraf stod for en femtedel af danskernes samlede forbrug i 2011. Der blev i 2010 solgt mere end 40.000 boliger til en samlet værdi af 82 mia. kr.

Realkreditforeningens analyse ”Høj udbudspris er gift for salget” taler for, at der er en sammenhæng mellem udbudspris, liggetid og salgspris. Konklusionen

<sup>124</sup> Jf. Copenhagen Economics’ rapport, s. 10.



i analysen er klar: Boligsalg, hvor udbudsprisen sænkes en eller flere gange i forløbet, tager markant længere tid.

Lange liggetider nedsætter altså hastigheden i bolighandlen og dermed omsætningen af antallet af boliger. Ud fra Copenhagen Economics' rapport kan det konkluderes, at bolighandlen kan blive mere effektiv, risikoen for lange liggetider mindskes og omsætningen af antallet af boliger muligvis øges, hvis der åbnes for, at bolighandler også kan foregå ved åbne budrunder.

Det kan samtidig med afsæt i Dansk Ejendomsmæglerforenings undersøgelse om anvendelse af budrunder i dag konstateres, at de lukkede, bindende budrunder generelt ikke anvendes som handelsform.

Selvom situationen på boligmarkedet er blevet bedre i løbet af 2013, er markedet fortsat præget af træghed. Liggetiderne er lange, og antallet af bolighandler er lavt.<sup>125</sup>

Et mere dynamisk boligmarked med kortere liggetid ville kunne skabe betydelige samfundsøkonomiske gevinster. For det første vil kortere liggetider gøre det muligt og mindre besværligt at flytte til et nyt job, hvis det kræver, at man flytter til en ny landsdel. Det giver et mere dynamisk arbejdsmarked og produktionsgevinster, fordi virksomhederne hurtigere kan tilpasse deres produktion. For det andet medfører kortere liggetider, at der gennemføres flere bolighandler. Dette øger privatforbruget i forhold til de investeringer i ombygninger, forbedringer i boligen og nyindkøb af møbler, som køberne oftest foretager i umiddelbar forlængelse af boligkøbet. For det tredje vil kortere liggetider betyde, at omkostningerne til ejendomsmæglerne ofte bliver mindre, og både sælgere og købere bruger mindre tid på bolighandlen. Det skaber plads til mere fritid og en større indsats på arbejdsmarkedet.

I lukkede budrunder, som reglerne er i dag, byder køberne nærmest i blinde. De kan risikere at byde væsentlig mere end de andre budgivere i budrunden og kan kun træde tilbage fra handlen ved at opfylde de nærmere krav til fortrydelse af købet, jf. reglerne i forbrugerbeskyttelseslovens §§ 8 og 11, herunder at betale 1 pct. af købesummen i godtgørelse til sælger, idet budende umiddelbart er bindende ved sælgers accept.

Copenhagen Economics er desuden kommet med konkrete anbefalinger til implementering af åbne budrunder, nemlig at registrering og identifikation af alle budgivere og deres bud, fx via Nem-ID og en budjournal, vil bidrage til at modvirke fiktive budgivere og fiktive bud. Desuden har Copenhagen Economics anbefalet, at budrunder ikke afholdes med fysisk tilstedeværelse, men på

---

<sup>125</sup> Regeringens Økonomiske Redegørelse 2013, s. 88.

en digital platform, samt at man sørger for, at budrunder med bindende bud ikke afvikles for hurtigt inspireret af erfaringerne fra Norge.

Det kan på den baggrund overvejes at indføre åbne bud i forbindelse med fast ejendom som en mulig handelsform i Danmark. Dette kan udover de potentielle store samfundsøkonomiske gevinster bidrage til en større åbenhed i handlen, hvor såvel køber som sælger er orienterede om, hvorvidt der er andre potentielle købere samt deres umiddelbare prisfastsættelse af boligen.

Såfremt det besluttes at indføre åbne bud, skal det overvejes, hvorvidt der skal være forskel på bud afgivet i en budrunde og afgivet uden for budrunde, herunder hvorvidt bud skal være bindende eller ikke-bindende, evt. med inspiration fra Sverige, hvor der er åbenhed om bud både ved budrunder og forhandlede salg, og hvor bud ikke er bindende, modsat Norge, hvor bud er bindende.

I forlængelse heraf, skal det vurderes, hvilke omkostninger det vil have for de potentielle købere, hvis bud skal være bindende, og denne vurdering hænger tæt sammen med overvejelserne om den fremtidige rolle for ejendomsmægleren. Hvis man ændrer ejendomsmæglerens rolle til at være mellemmand, bliver omkostningerne for køberen fx lavere ved bindende bud, da ejendomsmægleren i denne situation også er forpligtet til at varetage køberens interesser.

Det skal desuden overvejes, hvorvidt muligheden for åbne bud og budrunder også bør medføre et krav om, at ejendomsmægleren skal føre en budjournal over indkomne (åbne) bud på ejendommen.

Det kan ligeledes overvejes, om man helt generelt bør regulere, hvornår der i forbindelse med køb og salg af fast ejendom via ejendomsmægler, er indgået en bindende aftale mellem parterne, således at forbrugerne aldrig kommer i tvivl om aftalens gyldighed samt vilkår og indhold.